

**Вищий навчальний заклад
«Університет економіки та права «КРОК»**

**ВЧЕНІ ЗАПИСКИ
УНІВЕРСИТЕТУ «КРОК»**

Фахове видання

Випуск №2 (70)

Київ – 2023

ISSN (Print) 2307-6968
ISSN (Online) 2663-2209
DOI: 10.31732/2663-2209-2023-70

ББК 65я5
В-90

Відповідно до наказів Міністерства освіти і науки України №886 від 02.07.2020 р. та № 894 від 10 жовтня 2022 р. збірник наукових праць "Вчені записки Університету "КРОК" включено до Переліку наукових фахових видань України, категорія "Б" з економіки (економічні спеціальності - 051, 071, 072, 073, 075, 076, 241, 281, 292) та психології (спеціальності – 053)

Збірник наукових праць зареєстрований, реферується та індексується у наступних наукометричних базах даних, репозитаріях та пошукових системах:

- [Міжнародний центр періодичних видань \(ISSN International Centre, м. Париж\);](#)
- [CrossRef \(DOI: 10.31732/2663-2209\);](#)
- [Index Copernicus;](#)
- [Google Scholar;](#)
- [SIS \(Scientific Indexing Services \);](#)
- [Academic Resource Index ResearchBib;](#)
- [Ulrichsweb Global Serials Directory;](#)
- [PKP Index;](#)
- [Eurasian Scientific Journal Index;](#)
- [OUCI \(Open Ukrainian Citation Index\);](#)
- [Dimensions;](#)
- [OpenAire;](#)
- [Національна бібліотека України імені В. І. Вернадського;](#)
- [Інституційний репозитарій Вищого навчального закладу «Університету економіки та права «КРОК»».](#)

Вчені записки Університету «КРОК» : зб. наук. праць. Київ : ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», 2023. Вип. №2 (70). 209 с.

У шістдесят дев'ятому випуску зібрані статті науковців ВНЗ «Університету економіки та права «КРОК», інших закладів вищої освіти, науково-дослідних установ України, підготовлені за результатами їх наукової роботи. Розраховано на викладачів закладів вищої освіти, аспірантів, магістрів, фахівців-практиків у сфері економічної теорії, міжнародних економічних відносин, фінансів, банківської справи та страхування, обліку, аудиту та оподаткування, публічного управління та адміністрування, менеджменту та маркетингу, підприємництва, торгівлі та біржової діяльності, економічної безпеки держави та суб'єктів господарської діяльності, інноваційної діяльності та психології.

*Рекомендовано до друку Вченою радою ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
(протокол №7 від 25 травня 2023 року)*

*Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
серія KB № 17174-5944ПП від 18.11.2010 р.*

Головний редактор:

Мігус Ірина Петрівна

доктор економічних наук, професор,
професор кафедри управління фінансово-економічної безпеки,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», Київ, Україна

Редакційна колегія:

Лаптев Сергій Михайлович

кандидат економічних наук, професор, президент,
ВНЗ "Університет економіки та права «КРОК»,
Україна

Алькема Віктор Григорович

доктор економічних наук, професор, завідувач
кафедри управлінських технологій, ВНЗ
"Університет економіки та права «КРОК», Україна

Акімов Олександр Олексійович

доктор наук з державного управління, доцент,
Заслужений економіст України, професор кафедри
управління охороною здоров'я та публічного
адміністрування, Національний університет
охорони здоров'я України імені П. Л. Шупика,
Україна

Акімова Людмила Миколаївна

доктор наук з державного управління, професор,
професор кафедри фінансів та економічної безпеки,
Заслужений працівник освіти України,
Національний університету водного господарства
та природокористування, Україна

Андрієнко Василь Миколайович

доктор економічних наук, професор, директор
Державного підприємства зовнішньоекономічної
діяльності "УКРІНТЕРЕНЕРГО", Україна

Брадул Олександр Михайлович

доктор економічних наук, професор, декан
факультету економіки та управління
бізнесом, професор кафедри обліку,
оподаткування, публічного управління та
адміністрування «Криворізький національний
університет», Україна

Бурлакова Ірина Анатоліївна

доктор психологічних наук, професор, професор
кафедри психології та педагогіки,
Дніпропетровський державний університет
внутрішніх справ, Україна

Брюховецька Олександра Вікторівна

доктор психологічних наук, доцент, професор
кафедри психології та особистісного
розвитку, ДВНЗ «Університет менеджменту
освіти», Україна

Грушко Віктор Іванович

доктор економічних наук, професор, завідувач
кафедри національної економіки та фінансів, ВНЗ
"Університет економіки та права «КРОК», Україна

Денисенко Микола Павлович

доктор економічних наук, професор, професор
кафедри бізнес-економіки та туризму, Київський
національний університет технологій та дизайну,
Україна

Гураль-Полрола Джоланта

доктор габілітований, професор надзвичайний,
ректор, Старопольська Вища Школа, Польща

Едгар Сіка

доктор економічних наук, професор кафедри
економіки, декан економічного факультету,
Університет Фоджа, Італія

Захаров Олександр Іванович

кандидат економічних наук, професор, завідувач
кафедри управління фінансово-економічної
безпекою, ВНЗ "Університет економіки та права
«КРОК», Україна

Кавун Сергій Віталійович

доктор економічних наук, професор, ПрАТ
"Міжрегіональна академія управління персоналом",
Україна

Коваль Яна Сергіївна

кандидат наук з державного управління, доцент,
доцент кафедри міжнародного
менеджменту, Державний торговельно-
економічний університет, Україна

Копитко Марта Іванівна

доктор економічних наук, професор, професор
кафедри менеджменту, Львівський державний
університет внутрішніх справ, Україна

Літвін Наталія Миколаївна

кандидат економічних наук, професор, професор
кафедри управлінських технологій, ВНЗ
"Університет економіки та права «КРОК», Україна

Ляшенко Олександра Миколаївна

доктор економічних наук, професор, професор
кафедри управління та організаційного
розвитку, Український католицький університет,
Україна

Мельничук Дмитро Петрович

доктор економічних наук, професор кафедри психології та соціального забезпечення, Державний університет «Житомирська політехніка», Україна

Малкова Тетяна Миколаївна

доктор психологічних наук, старший науковий співробітник, професор кафедри психології, ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», Україна

Наконечна Наталія Василівна

кандидат психологічних наук, доцент, доцент кафедри психології, ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», Україна

Паращенко Людмила Іванівна

доктор наук з державного управління, кандидат педагогічних наук, професор, Відмінник освіти України, професор кафедри управлінських технологій, ВНЗ "Університет економіки та права «КРОК», Україна

Петрова Ірина Леонідівна

доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри маркетингу та поведінкової економіки, ВНЗ "Університет економіки та права «КРОК», Україна

Петрунько Ольга Володимирівна

доктор психологічних наук, старший науковий співробітник, професор кафедри психології, ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», Київ, Україна

Радіонова Ірина Федорівна

доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри теоретичної та прикладної економіки, ВНЗ "Університет економіки та права «КРОК», Київ, Україна

Радчук Галина Кіндратівна

доктор психологічних наук, завідувач кафедри психології розвитку та консультування, Тернопільський національний педагогічний університет імені Володимира Гнатюка, Тернопіль, Україна

Рокоча Віра Володимирівна

доктор економічних наук, професор кафедри міжнародних економічних відносин, ВНЗ "Університет економіки та права «КРОК», Україна

Румик Ігор Іванович

доктор економічних наук, професор, заступник завідувача кафедри національної економіки та фінансів, Університет «КРОК», Україна

Сингаївська Ірина Валентинівна

кандидат психологічних наук, професор, директор інституту психології, ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», Україна

Терехов Віктор Іванович

доктор економічних наук, професор, професор кафедри управлінських технологій, ВНЗ "Університет економіки та права «КРОК», Україна

Токар Володимир Володимирович

доктор економічних наук, професор, професор кафедри інженерії програмного забезпечення та кібербезпеки, Державний торговельно-економічний університет, Україна

Чирва Ольга Григорівна

доктор економічних наук, професор, Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини, Україна

Шевяков Олексій Володимирович

доктор психологічних наук, професор, професор кафедри психології та педагогіки, Дніпропетровський державний університет внутрішніх справ, Україна

Шепелюк Віра Анатоліївна

кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри бухгалтерського обліку, оподаткування, державного управління та адміністрування Криворізького національного університету, м. Кривий Ріг, Україна

ЗМІСТ

РОЗДІЛ 1. ЕКОНОМІКА

Ідентифікація категорії «цифрова економіка» в теоретичній та прикладній економіці <i>Ірина Радіонова, Олексій Акулов</i>	9
Напрями зниження рівня корупції в Україні в умовах кризових явищ та підвищення необхідності легалізації доходів <i>Наталія Шевченко, Марта Копитко</i>	21
Особливості функціонування недержавних пенсійних фондів <i>Ігор Румик, Володимир Кузьмінський, Вікторія Костильова</i>	29
Стратегічні напрямки детінізації економіки України в контексті зміцнення фінансової безпеки держави <i>Анжела Рижкова</i>	38
Формування стратегії конкурентоспроможності для забезпечення економічної безпеки підприємства електроенергетики <i>Ірина Петрова</i>	44
Сімейний бізнес як запорука розвитку національних економік <i>Оксана Гудзовата, Роксоляна Вороновська</i>	53
Порівняння систем прогнозування напрямку змін курсу фінансового інструменту з використанням простих та експоненційних ковзних середніх <i>Вадим Савченко</i>	61
Інтеграція підприємництва в економіку 5.0: сталість та стійкість агропромисловості <i>Юлія Костинець</i>	76

РОЗДІЛ 2. УПРАВЛІННЯ ТА АДМІНІСТРУВАННЯ

Управління якістю продукції як стратегічний вектор забезпечення конкурентоспроможності фармацевтичної компанії на міжнародному ринку <i>Віктор Алькема, Олександр Сумець</i>	83
Ключові фактори системи управління якістю в забезпеченні міжнародної конкурентоспроможності підприємства <i>Оксана Кириченко</i>	93
Досвід використання системи дистанційного навчання в умовах воєнного стану <i>Володимир Троцько, Ігор Чернозубкін</i>	100
Статистичне планування клінічних досліджень, подальший ризик-менеджмент, взаємодія спонсора і КДО <i>Полад Амрахов</i>	106

Соціально-економічні аспекти використання технології блокчейн у менеджменті даних клінічних досліджень <i>Олександр Сумець, Віктор Алькема</i>	114
Управління інноваційною активністю газовидобувних підприємств в умовах зміни ринкової динаміки <i>Олександр Бедик, Євгеній Бобров</i>	123
Стратегічне управління людськими ресурсами підприємств на основі цифрових компетенцій <i>Ірина Мігус</i>	131
Підвищення конкурентоспроможності підприємства як чинник удосконалення процесу управління його економічною безпекою <i>Микола Денисенко, Світлана Бреус</i>	139

РОЗДІЛ 3. ПСИХОЛОГІЯ

Особливості прояву депресивності у нарцисичних осіб: дослідження в часі війни <i>Галина Католик, Зінаїда Живко, Галина Одинцова</i>	147
Особливості віктимної поведінки молоді <i>Ольга Петрунько, Ганна Паціора</i>	159
Коучинговий підхід як інструмент для встановлення довірливих стосунків між батьками і підлітками <i>Ірина Сингаївська, Олена Іванова</i>	166
Кроскультурне дослідження психологічних особливостей монетарної соціалізації студентів Польщі та України <i>Олена Никоненко</i>	173
Вплив посттравматичного стресового розладу на сексуальне функціонування військових та ветеранів <i>Святослава Федорець</i>	180
Коучингове консультування менеджерів в умовах професійної кризи <i>Алла Капацина</i>	187
Дослідження психологічних чинників розвитку лідерських якостей майбутніх педагогів <i>Ольга Логвись</i>	192
Психологія використання соціальних інтернет мереж сучасними українськими користувачами <i>Анна Мгалоблішвілі</i>	201

CONTENT

CHAPTER 1. ECONOMICS

Identification of the "digital economy" category in theoretical and applied economics	
<i>Iryna Radionova, Oleksii Akulov</i>	9
Directions of decreasing the level of corruption in Ukraine in the conditions of crisis phenomena and increasing the need for legalization of income	
<i>Nataliia Shevchenko, Marta Kopytko</i>	21
Peculiarities of the functioning of non-state pension funds	
<i>Ihor Rumyk, Volodymyr Kuzminsky, Viktoria Kostylova</i>	29
Strategic directions of detinization of the economy of Ukraine in the context of strengthening the financial security of the state	
<i>Angela Ryzhkova</i>	38
Forming of competitiveness strategy for ensuring the economic security of the electric power industry enterprise	
<i>Iryna Petrova</i>	44
Family business as a key to the development of national economics	
<i>Oksana Gudzovata, Roksolyana Voronovska</i>	53
Comparison of systems of forecasting the direction of changes in the exchange rate of a financial instrument using simple and exponential moving averages	
<i>Vadym Savchenko</i>	61
Entrepreneurship integration in Economy 5.0: sustainability and resilience for agroindustry	
<i>Yuliia Kostynets</i>	76

CHAPTER 2. MANAGEMENT AND ADMINISTRATION

Product quality management as a strategic vector for ensuring the competitiveness of a pharmaceutical company on the international market	
<i>Viktor Alkema, Olexandr Sumets</i>	83
Key factors of the quality management system in ensuring the international competitiveness of the enterprise	
<i>Oksana Kyrychenko</i>	93
Experience of using the e-learning system in martial law conditions	
<i>Volodymyr Trotsko, Igor Chernozubkin</i>	100
Statistical planning of clinical trials, further risk management, interaction of sponsor and CRO	
<i>Polad Amrakhov</i>	106

Socio-economic aspects of using blockchain technology in clinical trial data management	
<i>Olexandr Sumets, Viktor Alkema</i>	114
Management of innovative activity of gas production enterprises in conditions of changing market dynamics	
<i>Oleksandr Bedyk, Yevgeniy Bobrov</i>	123
Strategic management of human resources of enterprises based on digital competencies	
<i>Iryna Mihus</i>	131
Increasing the competitiveness of the enterprise as a factor in improving the process of managing its economic security	
<i>Mykola Denysenko, Svitlana Breus</i>	139

CHAPTER 3. PSYCHOLOGY

Features of the demonstration of depression in narcissists: a wartime study	
<i>Halyna Katolyk, Zinaida Zhyvko, Halyna Odyntsova</i>	147
Peculiarities of victim behavior of the youth	
<i>Olga Petrynko, Hanna Patsiora</i>	159
Coaching approach as a tool for establishing trusting relationships between parents and adolescents	
<i>Iryna Synhaivska, Olena Ivanova</i>	166
Cross-cultural study of psychological peculiarities of students monetary socialization in Poland and Ukraine	
<i>Olena Nykonenko</i>	173
The effect of post-traumatic stress disorder on sexual functioning of military and veterans	
<i>Svyatoslava Fedorets</i>	180
Coaching counseling of managers in conditions of professional crisis	
<i>Alla Kapatsyna</i>	187
The research of psychological factors of the development of leadership qualities of future teachers	
<i>Olha Lohvys</i>	192
Psychology of the use of social internet networks by modern ukrainian users	
<i>Anna Mgaloblishvili</i>	201

РОЗДІЛ 1. ЕКОНОМІКА

УДК 330.341

DOI: 10.31732/2663-2209-2022-70-9-20

ІДЕНТИФІКАЦІЯ КАТЕГОРІЇ «ЦИФРОВА ЕКОНОМІКА» В ТЕОРЕТИЧНІЙ ТА ПРИКЛАДНІЙ ЕКОНОМІЦІ

Ірина Радіонова¹, Олексій Акулов²

¹д.е.н., професор, ДВНЗ Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана, ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна, e-mail: irina.radionova@gmail.com, ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-0941-2867>

²Аспірант, ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна, e-mail: crowbar4ik@krok.edu.ua, ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-5334-9597>

IDENTIFICATION OF THE "DIGITAL ECONOMY" CATEGORY IN THEORETICAL AND APPLIED ECONOMICS

Iryna Radionova¹, Oleksii Akulov²

¹Doctor of Science (Economics), Professor, Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman, KROK University, Kyiv, Ukraine, e-mail: irina.radionova@gmail.com, ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-0941-2867>

²Postgraduate student, KROK University, Kyiv, Ukraine, e-mail: crowbar4ik@krok.edu.ua, ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-5334-9597>

Анотація. В статті вирішується наукова проблема уточнення змісту поняття «цифрова економіка». Ця проблема, на думку авторів, є актуальною для теорії цифрової економіки, оскільки її вирішення сприяє формуванню понятійного апарату теорії. Вона (проблема) є актуальною і для вдосконалення практики публічного управління економікою, оскільки сприяє правильному оцінюванню об'єкту управління, яким є цифрова економіка. Метою дослідження стало обґрунтування наукового інструментарію, який би давав можливість позбавитись певної «розмитості» поняття «цифрова економіка», визнаної багатьма дослідниками. В якості кінцевої мети дослідження визначено досягнення більш точної та конкретної ідентифікації поняття «цифрова економіка» для його релевантного застосування при вирішенні прикладних завдань управління та економічного розвитку. Для досягнення визначеної мети застосований набір методів дослідження з властивим цим методам інструментарієм, а саме: секторна моделі аналізу економіки та виробничі функції для окремих секторів, виокремлення ядра та, так званих «поясів» технологічних змін цифрової економіки, оцінювання на основі економічних мультиплікаторів, порівняльного аналізу рівня цифрового розвитку країн за показниками внеску певних секторів у створений ВВП країн. Застосування згаданих методів та відповідного інструментарію аналізу дало підстави для такої ідентифікації цифрової економіки. Цифрова економіка є частиною національної економіки, що формується у процесі взаємозв'язаного руху ресурсів та продуктів трьох суб-секторів. Такими суб-секторами є «технологічне ядро» у формі ІКТ-сектору, сектор «е-поясу продуктів кінцевого споживання» та сектору «інфраструктури публічного управління», безпосередньо пов'язаного зі створенням сприятливого середовища для ІКТ-сектору та «е-поясу продуктів кінцевого споживання». Визначено загальний вид виробничих функцій кожного з трьох суб-секторів цифрової економіки. Обґрунтована доцільність кількісної ідентифікації цифрової економіки з застосуванням сукупності показників, які віддзеркалюють: частки цифрової економіки в ВВП країни, частки ІКТ-сектору в ВВП, мультиплікативний вплив на всю економіку власне цифрової економіки та її ІКТ-сектору ($m_{де}$, $т_{іктде}$, $т_{іктлх}$).

Ключові слова: цифрова економіка, ІКТ-сектор економіки, секторний аналіз економіки, структура та межі цифрової економіки

Формули: 9, **рис.:** 4, **табл.:** 1, **бібл.:** 27

Abstract. The article deals with the scientific problem of clarifying the content of the concept of "digital economy". According to the authors, this problem is relevant for the theory of the digital economy, since its solution contributes to the formation of the theory's conceptual apparatus. It (the problem) is also relevant for improving the practice of public management of the economy, as it contributes to the correct assessment of the object of management, which is the digital economy. The purpose of the study is to justify the scientific tools, which would make it possible to get rid of a certain "blurring" of the concept of "digital economy", recognized by many researchers. The final goal of the study is to achieve a more accurate and concrete identification of the concept of "digital economy" for its relevant application in solving applied management and economic development tasks. To achieve the specified goal, a set of research methods with the

tools inherent in these methods is applied, namely: sectoral models of economic analysis and production functions for individual sectors, identification of the core and so-called "belts" of technological changes in the digital economy, evaluation based on economic multipliers, comparative analysis the level of digital development of countries according to indicators of the contribution of certain sectors to the created GDP of countries. The application of the mentioned methods and the corresponding tools of analysis gave grounds for such identification of the digital economy. The digital economy is part of the national economy, which is formed in the process of interconnected movement of resources and products of three sub-sectors. Such sub-sectors are the "technological core" in the form of the ICT sector, the "consumer e-belt" sector and the "public administration infrastructure" sector, which is directly related to the creation of an enabling environment for the ICT sector and the "consumer e-belt". The general type of production functions of each of the three sub-sectors of the digital economy is determined. Reasoned feasibility of quantitative identification of the digital economy using a set of indicators that reflect: the share of the digital economy in the GDP of the country, the share of the ICT sector in the GDP, the multiplier effect on the entire economy of the digital economy itself and its ICT sector (m_{de} , $m_{IKT/de}$, m_{IKTY}).

Keywords: digital economy, ICT sector of the economy, sectoral analysis of the economy, structure and boundaries of the digital economy

Formulas: 9, **fig.:** 4, **tabl.:** 1, **bibl.:** 27

Постановка проблеми. Феномен цифрової економіки є незаперечним фактом сучасного світу. Однак, в уявленнях про змістове наповнення категорії «цифрова економіка» відсутня необхідна чіткість та однозначність. Це засвідчено в різних дослідженнях про цифрову економіку, зокрема, в [1]. Фундаментальна робота з питань термінології та концепцій цифрової економіки містить великий масив інформації на підтвердження «розмитості» термінології, з огляду на різні фокуси уваги дослідників цього явища [2]. Брак чітких уявлень про зміст та межі цифрової економіки як економічного явища, на наш погляд, критично ускладнює оцінювання її масштабів, рівня розвитку та впливів на національну економіку в цілому. Це не може не гальмувати розвиток сучасної теорії економіки. Більша чіткість в тлумаченні категорії «цифрова економіка» є важливою не лише для економічної теорії, а й для управлінської практики. Адже для забезпечення ефективного управління, об'єкт управління має бути чітко ідентифікованим.

Додаткової актуальності набуває досліджувана проблема саме для української економіки, з огляду на існування суперечливої тенденції. Вона (тенденція) виявляється в тому, що високі та стабільні темпи зростання українського ІТ-сектору, починаючи з середини 2000-х рр., відбуваються на тлі невисоких та нестабільних темпів зростання всієї економіки. Брак уявлень про зміст, структуру та масштаби цифрової економіки

заважатимуть адекватному поясненню цієї суперечливої тенденції. Відповідно, ускладнюватиметься прийняття обґрунтованих управлінських рішень з перетворення ІТ-сектору в фактор стійкого економічного зростання для всієї економіки. Цінність таких рішень зросла в період активної фази російсько-української війни та зростатиме надалі при відновленні української економіки після перемоги.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Аналізуючи дослідження з проблем цифрової економіки в контексті наукової проблеми, яка розглядається в цій статті, доцільно виокремлювати дві групи публікацій, а саме:

- ті, в яких акцентується увага на ознаках та зовнішніх проявах «цифрової економіки»;

- ті, в яких в центрі уваги перебуває власне структура «цифрової економіки».

До *першої групи* належать, передусім, роботи 2000-х рр., в яких аналізувалися найбільш очевидні переваги та можливості, пов'язані з цифровою економікою. Таким, до прикладу, є дослідження J. Unold [3]. До цієї ж групи належать і роботи, в яких висвітлюється, так зване «цифрове зростання» («Digital Growth»). Останнє, як зафіксовано, зокрема, в матеріалах Міжнародної торгової палати (International Chamber of Commerce), втілюється в досягненні вищих темпів розвитку та в вищому рівні добробуту [4].

Основні прояви цифрової економіки беруться до уваги у фундаментальному щорічному Звіті про цифрову економіку

(Digital Economy Report) від UNCTAD [5]. Сферами, через які цифрова економіка здійснює вплив на суспільство, автори Звіту називають: мобільний інтернет, соціальні медіа, електронну комерцію, Інтернет-захист, «хмарні технології», цифрові компетентності населення та зайнятість фахівців у сфері ІКТ.

Дослідники цифрової економіки аналізують не лише її позитивні наслідки, а й гальмівні впливи та обмеження. Зокрема, про загрози маніпулювання інформацією та нав'язування негативних ідей, формування згубних схильностей, втрати конфіденційності, обмеження громадянських свобод, тощо йдеться в роботах відомого дослідника процесів цифровізації, філософа та футуролога P.Saffo [6]. Все частіше предметом досліджень стає такий наслідок цифровізації за авторитарних форм правління, як «держава тотального стеження» [7].

До другої групи публікацій належать ті, в яких цифрова економіка розглядається під кутом зору її структури – складників (елементів) та взаємозв'язків між ними. Підходи до структурування цифрової економіки помітно відмінні. До прикладу, в роботі Bukh R., Heeks R. [2] виокремлено чотири складники, а саме: 1) цифровий сектор (обладнання для ІТ/ІКТ, телекомунікації, програмне забезпечення та консультування); 2) цифрові сервіси, 3) «економіка платформ» та 4) «економіка віддаленого працевлаштування». Показово те, що е-бізнес, е-комерція, «точне (передбачуване) сільське господарство» та, так звана «алгоритмізована економіка» подаються як елементи за межами власне цифрової економіки. Припускається, що ці елементи формують інше явище, яке є похідним від «цифрової економіки», а саме: «оцифровізовану економіку».

Робота Mutula St. [8] є прикладом широкого тлумачення змісту цифрової економіки. Автор виокремлює дванадцять елементів «цифрової економіки», а саме: урядування (державне управління - Government), політику та регулювання, Інтернет, Всесвітню мережу (WWW) та

інфраструктуру постачання електроенергії, телекомунікаційну промисловість, цифрові послуги, електронний бізнес та електронну комерцію, системи управління інформацією та знаннями, забезпечення права інтелектуальної власності, людський капітал та створення знань, дослідження та розробки, новітні технології.

Підхід міжнародної організації ОЕСР (OECD) до ключових індикаторів сектору інтернет-комунікаційних технологій (ІКТ) [9], може розглядатись як особлива візія структури, так званого «технологічного ядра» цифрової економіки. За методикою ОЕСР, виокремлюються три складники ІКТ-сектору, а саме: 1) телекомунікації та мобільний зв'язок, 2) ширококутовий доступ та підключення, 3) власне інтернет-комунікаційні технології. Важливим для нашого дослідження є те, що значна частина ключових індикаторів ІКТ-сектору, використовуваних ОЕСР, є економічними індикаторами. Це - зміни доходів та інвестицій сектору, зайнятість в секторі, співвідношення динаміки заробітних плат та продуктивності праці, частка продукції ІКТ-сектору в сукупному експорті країни тощо. Використання економічних індикаторів в оцінюванні ІКТ-сектору є фактичним визнанням того, що він (сектор) є явищем економічним.

Особливий підхід до структурування цифрової економіки реалізовано в підручнику «Цифрова економіка» колективу українських авторів [10]. Цифрова економіка в цій роботі визначена як діяльність зі створення, поширення та використання цифрових технологій. В складі цифрових технологій виокремлюється дев'ять елементів, а саме: великі дані (Big Data), штучний інтелект (нейротехнології), блокчейн (технології розподіленого реєстру), квантові технології, нові виробничі технології (адитивні тощо), промисловий інтернет (технології мереж пристроїв з датчиками), робототехніка, технології бездротового зв'язку, технології віртуальної та доповненої реальності. Очевидно, що цей підхід вирізняється поглибленою

деталізацією власне технологічної основи цифрової економіки.

Формулювання цілей статті. Метою статті є уточнення змісту, меж і структури поняття «цифрова економіка». Для досягнення поставленої мети був застосований методологічний інструментарій, так званої «секторної моделі економіки» та інструментарій виокремлення «технологічного ядра» й «поясів» економіки, через які реалізуються технологічні зміни. Застосування пропонованого інструментарію ілюстрований статистичними даними про частку цифрової економіки та ІКТ-сектору в ВВП окремих країн.

Виклад основного матеріалу дослідження. За результатами аналізу робіт з цифрової економіки, можна зробити висновок про існування, принаймні, таких проблем, пов'язаних з її ідентифікацією, а саме:

- браку уявлень про канали трансмісії позитивних (стимулюючих) та негативних (обмежуючих) впливів цифрових технологій на всю економіку та суспільство, а також умов переважання позитивних впливів над обмежувальними;

- певної «аморфності» в окресленні меж цифрової економіки, породженої фокусуванням переважаючої уваги на її технологічних аспектах, що, відповідно, відсуває на другий план економічні аспекти, включно зі співвідношенням (зв'язком) цифрової та «не-цифрової» економіки.

Уточнюючи зміст поняття «цифрова економіка», доцільно послуговуватися перевіреним та релевантним методологічним інструментарієм. Під ними ми розуміємо підходи, які спираються на фундаментальні ідеї, які випробувані на практиці. В якості такого теоретичного інструментарію, на наш погляд, можуть використовуватися два підходи, відповідно, дві фундаментальні ідеї, а саме:

- ідея «секторної моделі економіки»,
- ідея «технологічного ядра» та «адаптаційного поясу» економічних змін.

Під «секторною моделлю» маємо на увазі підхід, реалізований ще у 1980-х

роках видатним економістом Р. Romer [11]. Як відомо, цей підхід застосовувався для пояснення ендогенної (на противагу екзогенній) природи економічного зростання. В структурі національної економіки автор ідеї виокремлював три сектори, а саме: 1) сектор наукових досліджень (R&D); 2) сектор «технологічних продуктів»; 3) сектор виробництва товарів кінцевого споживання. Важливо те, що для кожного сектору була визначена виробнича функція, яка віддзеркалює зв'язок між особливим продуктом та особливими ресурсами кожного з секторів. Йдеться про функції, подані, як рівняння (1), (2), (3):

-для сектору наукових досліджень (R&D):

$$\hat{A}(t) = \delta H_A(t) A(t) \quad (1)$$

де $\hat{A}(t)$ – приріст знань, створюваних в секторі наукових досліджень, δ – параметр середньої продуктивності праці науковця; $H_A(t)$ – людський капітал в секторі досліджень; $A(t)$ – попередньо нагромаджений запас знань

-для сектору «технологічних продуктів»:

$$K = \eta \sum_{i=1}^A x_i \quad (2)$$

де K – капітал на основі нових технологій, що спираються на нові знання $\hat{A}(t)$, створені в секторі R&D; η – частка витрат нового технологічного обладнання на створення одиниці капіталу, $\sum_{i=1}^A x_i$ – сукупний обсяг нових технологій

-для сектору виробництва товарів кінцевого споживання:

$$Y = H_Y^\alpha L^\beta \sum_{i=1}^A x_i^{1-\alpha-\beta} \quad (3)$$

де Y – кінцевий продукт; H_Y^α – людський капітал в секторі товарів кінцевого споживання; L^β – трудові ресурси; $\sum_{i=1}^A x_i^{1-\alpha-\beta}$ – технологічне обладнання, що використовується в секторі; α, β – відповідно, еластичність змін кінцевого продукту, за змінами людського капіталу та за змінами трудових ресурсів (праці).

Цінність підходу, реалізованого в «секторній моделі економіки» Р. Romer, для дослідження наукової проблеми цієї статті, на наш погляд, пов'язана, передусім, з такими уявленнями:

- про межі кожного сектору економіки, які визначаються особливим продуктом, що створюється цим сектором, та особливими виробничими ресурсами, які у ньому використовуються,

- про цілісність економіки, яка ґрунтується на таких зв'язках між її

секторами, коли продукт одного сектору стає виробничим ресурсом для іншого;

- про іманентність технологічного прогресу для економік, в яких поштовх до зростання, відповідно, основа трансмісійного ланцюга впливу на кінцевий продукт формується *сектором нових знань*.

Спираючись на акцентовані нами ідеї «секторної моделі» та застосовуючи їх для вирішення проблеми ідентифікації поняття «цифрова економіка», можна зробити такі припущення:

- цифрова економіка не може обмежуватись «технологічним ядром» - ІКТ сектором, який створює продукт, що стає визначальним ресурсом для іншої частини економіки, зокрема, е-торгівлі, е-бізнесу, е-освіти, е-медіа, е-врядування тощо. Відтак, останні мають інтерпретуватись як складники цифрової економіки так само, як і ІКТ-сектор;

- в якості об'єктивної основи для розмежування власне цифрової та «не-цифрової» (традиційної) економіки можуть використовуватись кількісні значення параметрів функцій, які подібні до тих, що презентовані у виробничих функціях моделі Р. Ромег. Йдеться, до прикладу, про параметри η , α та β , які є такими, що визначають рівень мультиплікативного впливу цифрових технологій на інші сектори національної економіки.

Важливим моментом ідентифікації цифрової економіки, як вже було зазначено раніше, є релевантне тлумачення її наслідків та механізмів трансмісії імпульсів від цифрового технологічного ядра до всієї економіки та суспільства. Оскільки вирішальна роль в цій трансмісії належить системі публічного (державного) управління, то ми припускаємо, що в структурі цифрової економіки існує ще один елемент. Це - інфраструктура публічного управління, яка безпосередньо пов'язана зі створенням умов для функціонування цифрової економіки.

Підстави для виокремлення в якості окремого елемента (сектору) цифрової

економіки саме «інфраструктури публічного управління» дає практика розвинених країн. Як відомо, частина публічних сервісів, створюваних державами успішних країн з розвинутою цифровою економікою, орієнтована саме на формування сприятливих умов для розвитку цифрової економіки [12],[13]. Ці публічні сервіси набувають, здебільшого, таких форм, як:

- первинне фінансування з державного бюджету інфраструктури ІКТ-комунікацій,

- податкове та кредитне стимулювання інвестицій в цифрову сферу,

- стимулююча митна політика щодо постачання ІКТ-обладнання в країну,

- обмеження «лакун ринку» в захисті прав споживачів ІКТ-послуг та продуктів е-бізнесу, е-торгівлі, е-медіа тощо,

- обмеження ризиків інформаційної безпеки е-бізнесу, е-торгівлі тощо при використанні ІКТ-технологій.

Ідея впливу держави на формування національного продукту та валової доданої вартості через сприяння інноваціям міститься в багатьох популярних роботах, зокрема в часто цитованій статті Lloyd B. [14].

З огляду на все зазначене, зміст цифрової економіки може, на наш погляд, візуалізуватись у такий спосіб (рис.1). Для візуалізації змісту та меж цифрової економіки, на рис.1 використана ідея «ядра» та «поясу». Як відомо, успішне застосування цієї ідеї (підходу) здійснене видатним методологом науки та філософом ХХ ст. І.Лакатошем у його відомій праці “The Methodology of Scientific Research Programmes” [15]. Цінність цієї ідеї для нашого дослідження пов'язана з уявленням про те, що «пояс» пристосовується до «ядра», від якого походить імпульс до змін.

Термін «ядро» ми використовуємо щодо визначального елемента цифрової економіки – ІКТ-сектору, в якому формується імпульс, який і спричиняє зміни в інших частинах економіки.

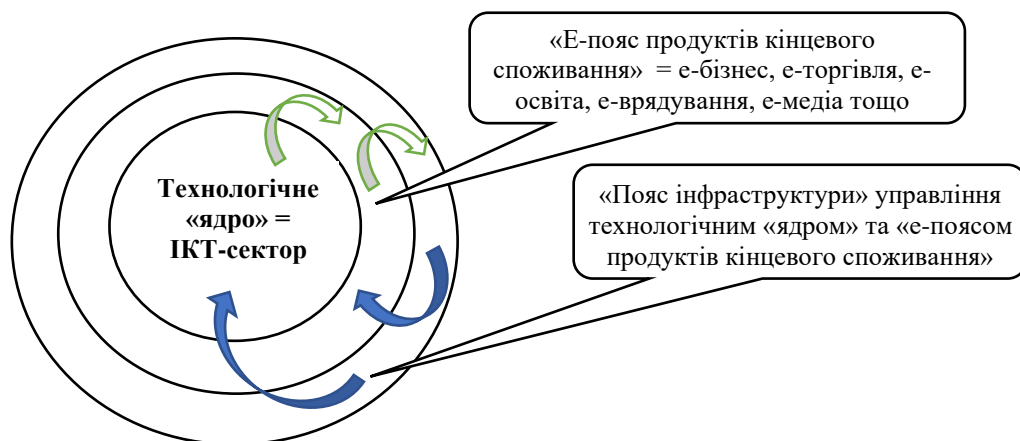


Рис.1. Елементи «цифрової економіки», які визначають її зміст та межі

Джерело: розроблено авторами

Його (ІКТ-сектору) межі можуть окреслюватись, до прикладу, з використанням ключових індикаторів ОЕСР, які стосуються оцінювання таких сфер, як: телекомунікації та мобільний зв'язок, широкопasmовий доступ та підключення, власне послуги Інтернет-комунікацій. Натомість, термін «пояс» ми застосовуємо для елементів, які адаптуються до змін «ядра», використовуючи його продукт в якості ресурсу. Це - «е-пояс продуктів кінцевого споживання» та «пояс інфраструктури управління технологічним ядром та е-поясом продуктів кінцевого споживання». Ми припускаємо, що межі «е-поясу продуктів кінцевого споживання» визначаються сукупною вартістю кінцевих продуктів е-бізнесу, е-торгівлі, е-медіа, е-освіти, е-врядування тощо.

Проблема виокремлення в структурі товарів та послуг кінцевого споживання тієї частини, яка безпосередньо пов'язана з цифровим «ядром», на відміну від тієї, що походить від традиційних технологій, ймовірно, може вирішуватись розрахунковим шляхом. Маємо на увазі те, що, до прикладу, частка е-торгівлі в доданій вартості всієї сфери торгівлі може оцінюватися на основі коефіцієнтів еластичності зміни доданої вартості торгівлі за змінами вартості програмного забезпечення в цій сфері. При цьому програмне забезпечення має інтерпретуватись як симбіоз технологічного обладнання, власне програм та співпраці між споживачами та

виробниками програм і обладнання в процесі їх адаптації для вирішення конкретних задач продажу.

Взаємозв'язки між секторами (ілюстровані на рис. 1 стрілочками) віддзеркалюють моменти економічного кругообігу – взаємопов'язаного руху ресурсів та продуктів, що відбувається між секторами. Детальний аналіз економічного кругообігу в межах цифрової економіки та між нею й іншою частиною національної економіки має стати предметом спеціального дослідження.

Якщо наше припущення про ідентифікацію елементів цифрової економіки на засадах розмежування «ядра» та «поясів» має достатні підстави, то, з використанням ідеї виробничих функцій, ці межі можуть подаватись у вигляді саме виробничих функцій. Найбільш загальний вид цих функцій є таким (рівняння (4), (5), (6)):

- виробнича функція «технологічного ядра» у вигляді продуктів проміжного споживання (ресурсів для інших секторів) та, частково, кінцевих продуктів:

$$Y_{ICT} = F(N_{ICT}, K_{ICT}, S_{ICT}) \quad (4)$$

- виробнича функція «е-поясу продуктів кінцевого споживання»:

$$Y_{EP} = F(Y_{ICT}, N_{EP}, K_{EP}, S_{ICT}) \quad (5)$$

- виробнича функція «поясу управління», що створює публічні сервіси для функціонування «технологічного ядра» та «е-поясу продуктів кінцевого споживання»:

$$S_{ICT} = F(H_s, K_s, Y_{ICT}, Y_{EP}) \quad (6)$$

де, Y_{ICT} , Y_{EP} , S_{ICT} – продукти трьох секторів, відповідно, технологічного ядра, e-поясу продуктів кінцевого споживання, поясу інфраструктури управління цифровою економікою; H_{ICT} , H_{EP} , H_S – людський капітал трьох секторів, K_{ICT} , K_{EP} , K_S – фізичний капітал трьох секторів.

З огляду на пропонований підхід, цифрова економіка може бути ідентифікована, як частина національної економіки, що формується у взаємозв'язках трьох суб-секторів – «технологічного ядра» (ІКТ-сектору), «e-поясу продуктів кінцевого споживання», «поясу інфраструктури публічного управління». Її (цифрової економіки) межі визначаються виробничими ресурсами цих секторів та створюваними у них продуктами.

Усвідомлюючи певні обмеження в ідентифікації цифрової економіки, не можна, однак, відмовлятися від її дослідження з використанням усієї наявної статистичної інформації. Важливе підґрунтя для узагальнень щодо масштабів цифрової економіки, її технологічного ядра

та впливів на всю економіку дає така наявна у широкому доступі інформація:

- про частку цифрової економіки в ВВП різних країн,

- про частку ІКТ-сектору в ВВП країн.

На рис. 2 подана інформація про частку цифрової економіки у ВВП двох «полюсів» сучасного «біполярного світу» – США та Китаю.

Інформація, презентована на рис. 2, є достатньо важливою для усвідомлення змісту цифрової економіки, але контроверсійною. Дані свідчать про те, що частка цифрової економіки в структурі ВВП лідера *творення* цифрових технологій – США майже в чотири рази менша, ніж відповідна частка в структурі ВВП лідера *користування* цифровими технологіями – Китаю. На наш погляд, пояснення цього «розриву» в аналізованих частках треба шукати, передусім, в визначеності поняття «цифрова економіка».

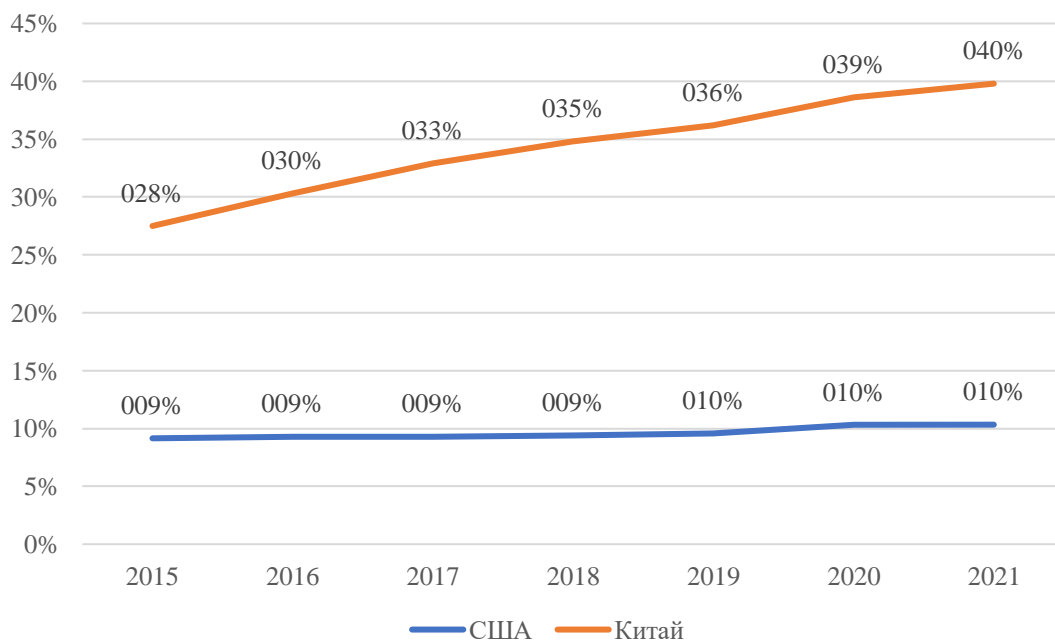


Рис. 2 Частка цифрової економіки в ВВП США та Китаю (%)

Джерело: створено авторами на основі джерел [16], [17], [18], [19]

Особливості тлумачення поняття «цифрова економіка» провідних аналітичних інституцій згаданих країн - Бюро економічного аналізу США (БЕА) та Китайської академії інформаційних та

комунікаційних технологій (САІСТ) – подано в аналітичній таблиці 1.

Перелік структурних елементів цифрової економіки, презентований в таблиці 1, свідчить про відмінності у підходах до тлумачення цифрової

економіки. Зокрема, поняття сектору «індустріальної цифровізації», який виокремлюється китайськими аналітиками, на наш погляд, створює можливості розширення меж цифрової економіки. Адже виявлення внеску цифрових

продуктів та цифрових технологій в зростання ефективності традиційних виробництв є складним та неоднозначним.

Таблиця 1. Підходи до тлумачення меж цифрової економіки в США та Китаї

Складники цифрової економіки США в тлумаченні Бюро економічного аналізу (БЕА) США:	Складники цифрової економіки Китаю в тлумаченні Китайської академії інформаційних та комунікаційних технологій (САІСТ):
- інфраструктура комп'ютерних мереж і цифрової економіки (ІКТ), - е-комерція, або віддалений продаж товарів і послуг через комп'ютерні мережі, - платні цифрові послуги, пов'язані з комп'ютерами та зв'язком, - послуги федеральних (державних) установ, що безпосередньо пов'язані з підтримкою цифрової економіки.	- сектор «цифрової індустріалізації» (Digital industrialization), що охоплює: електронну інформаційну індустрію, базові телекомунікації, інтернет-індустрію, програмне забезпечення; - сектор «індустріальної цифровізації» (Industrial digitalization), що формується виробництвами, у яких відбувається зростання ефективності за рахунок використання цифрових технологій та цифрових продуктів

Джерело: створено авторами на основі джерел [20], [21]

Факт, відносно вищої частки цифрової економіки в структурі ВВП країн з нижчим рівнем економічного розвитку, акцентований в різних дослідженнях, зокрема, в роботі Manuika, J., Chui M., Bughin, J., Dobbs, R., Bisson, P., Marrs A. (2013) [22]. Статистичні дані, наведені в цій роботі, свідчать про таке: частка цифрової економіки у ВВП Сенегалу (3,3%) була у 2012 р. вищою, ніж в Німеччині (3,2%) та Франції (3,1%), а частка Кенії (2,9%) вищою, ніж в Канаді (2,7%) чи в Італії (1,7%). Явище особливих умов успішного використання нових технологій, які створювалися в інших більш розвинених країнах, спостерігалось в економічній історії світу неодноразово. Отже, зростання за рахунок цифровізації без відповідного власного технологічного ядра цифровізації не є виключенням. Таке зростання має ознаки екзогенного. Відтак, і раніше, і в сучасному світі спостерігається явище, так званого емерджентного зростання [23]. Відповідно, може реалізовуватися, так званий ефект емерджентності, пов'язаний з успішним застосуванням ІКТ-технологій. Це явище й цей ефект має бути предметом спеціальних досліджень.

Важливу теоретичну та прикладну проблему становить те, який продукт цифрової економіки береться до уваги при

визначенні частки у ВВП. Йдеться про необхідність розмежування валового та чистого (кінцевого) продукту цифрової економіки. Адже, при оцінці частки валового продукту цифрової економіки до ВВП матимемо кращі показники, ніж при оцінці частки чистого (кінцевого) продукту. За нашою гіпотезою про «технологічне ядро» цифрової економіки та «е-поясу продуктів кінцевого споживання», в межах ядра створюються продукти проміжного споживання, що стають ресурсами для «е-поясу». Одночасно, «технологічне ядро» продукує і власні кінцеві продукти. Такими, до прикладу, можуть вважатись ті продукти, які, за Звітом про цифрову економіку (Digital Economy Report) від UNCTAD [5], віддзеркалюють вплив нових технологій на суспільство. Серед них: мобільний інтернет, е-засоби масової інформації, е-комерція, інтернет-захист, а також е-сервіси держави для громадян тощо.

Отже, існують, принаймні, три обставини, якими можуть пояснюватись високі частки цифрової економіки у ВВП країн з нижчим рівнем соціально-економічного та технологічного розвитку. По-перше, це «розширення меж» цифрової економіки через особливості тлумачення її змісту та структури. По-друге, це,

використання в оцінюванні цифрової економіки різних її продуктів – валового, що охоплює і продукцію проміжного споживання, яка стає ресурсом для інших секторів, та чистого, що охоплює лише продукти кінцевого споживання. По-третє, це, так званий ефект емерджентності, дія якого пов'язана з успішним екзогенним пристосуванням економік окремих країн до нового технологічного ядра, створюваного за межами конкретної країни.

Для аналізу цифрової економіки країн ЄС можемо скористатися статистичною інформацією про частку ІКТ-сектору. Адже, доступна інформація про частку всієї цифрової економіки для країн ЄС та інформація про зміни цієї частки, що подається лише у вигляді графіків [24], на жаль, позбавляє можливості оперування точними цифрами. Цифрові дані від Євростату про частку ІКТ-сектору до ВВП в країнах ЄС візуалізовані авторами у вигляді рис. 3.

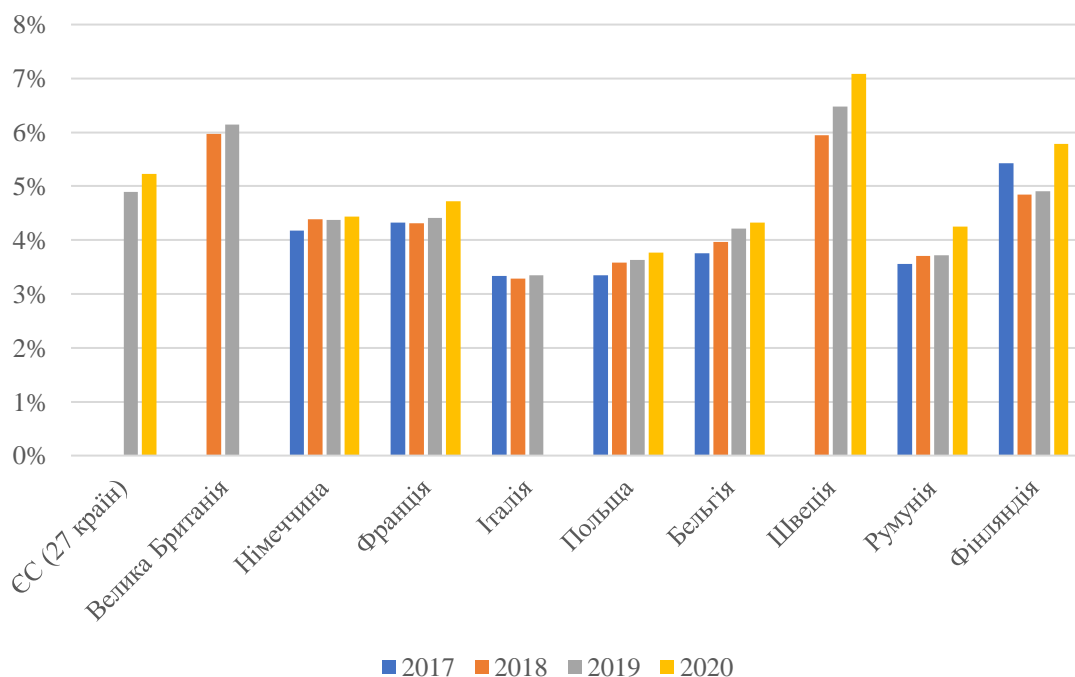


Рис. 3. Частка ІКТ-сектору в ВВП країн ЄС та Великої Британії (%)

Джерело: створено авторами самостійно на основі даних [25]

Інформація, що презентована на рис.3, свідчить, по-перше, про певне зростання загальної частки ІКТ-сектору для всіх країн ЄС та для окремих країн ЄС упродовж 2017-2020 рр. Показово те, що збільшення частки ІКТ-сектору відбувалось навіть в роки рецесії, спричиненої пандемією Covid-19. По-друге, дані свідчать про лідерство Швеції та Фінляндії серед країн ЄС, за часткою ІКТ-сектору. Подібне лідерство мала й Велика Британія до виходу зі складу ЄС. Показовим є те, що частка ІКТ-сектору таких «нових» країн ЄС, як Румунія та Польща, є,

приблизно, такою ж, як у Бельгії, та навіть вищою, ніж у Італії.

Про масштаб цифрової економіки в Україні можна робити висновки, спираючись на дані про частку сектору «інформація та телекомунікації» (ІТ-сектору) в структурі ВВП. Ці дані презентовані на рис. 4.

Як свідчать дані рис.4, частка сектору, який презентує цифрову економіку – ІТ-сектору, в українському ВВП є достатньо високою. Такий висновок впливає зі співмірності цієї частки з подібним показником частки ІКТ-сектору в Німеччині та Франції.

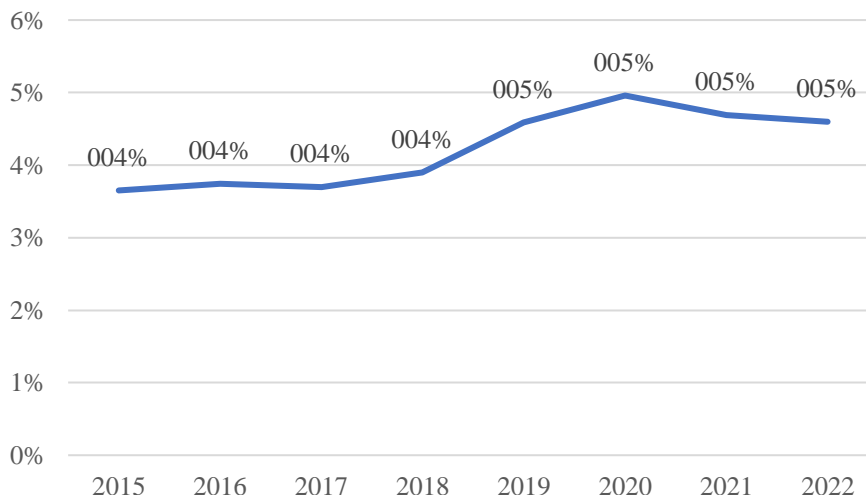


Рис. 4. Частка сектору «інформація та телекомунікації» у ВВП в Україні (%)

Джерело: створено авторами самостійно на основі даних [26], [27]

Йдеться, до прикладу, про 4,96% в 2020 р. сектору «інформації та телекомунікацій» в ВВП України та про 4,44% й 4,72% в тому ж 2020 р. частки ІКТ-сектору в ВВП, відповідно, Німеччини та Франції.

Наявність релевантної інформації про частки цифрової економіки в структурі ВВП країн за різні роки дає можливість оцінити важливість і для теоретичної, і для прикладної економіки, показник – мультиплікатор впливу цифрової економіки. Найпростіша формула для оцінювання є такою:

$$m_{de} = \frac{\Delta Y}{\Delta Y_{de}} \quad (7)$$

де m_{de} – мультиплікатор цифрової економіки; ΔY – зміна ВВП всієї економіки, ΔY_{de} – зміна продукту цифрової економіки.

Розрахунок мультиплікатора за формулою (7), до прикладу, для китайської економіки у 2018-2019 рр., за даними з джерела [21], дає такий результат:

$m_{de} = 1,998$. Цей результат має інтерпретуватися так: кожна одиниця приросту продукту цифрової економіки асоціюється з майже двома одиницями приросту всієї китайської економіки.

Ймовірно, що не позбавлені економічного та прикладного управлінського сенсу й ще два мультиплікатори. Їх зміст пов'язаний з запропонованим в цій статті підходом, що ґрунтується на ідеї виокремлення «технологічного ядра» цифрової економіки

та «поясів» цієї економіки. Йдеться про такі мультиплікатори:

- мультиплікатор «технологічного ядра» цифрової економіки (ІКТ-сектору) щодо змін власне у цифровій економіці:

$$m_{IKT/de} = \frac{\Delta Y_{de}}{\Delta Y_{IKT}} \quad (8)$$

- мультиплікатор «технологічного ядра» цифрової економіки (ІКТ-сектору) щодо змін всієї економіки:

$$m_{IKT/Y} = \frac{\Delta Y}{\Delta Y_{IKT}} \quad (9)$$

де ΔY_{de} – зміна продукту цифрової економіки ΔY_{IKT} – зміна продукту ІКТ-сектору економіки, ΔY – зміна ВВП всієї економіки.

Висновки. Досліджуючи проблему уточнення змісту категорії «цифрова економіка», ми дійшли таких висновків. Одним із шляхів досягнення більш точної ідентифікації категорії «цифрова економіка» може стати усвідомлення необхідності виокремлення двох аспектів, відповідно, фокусів уваги при визначенні цієї категорії. Йдеться про розмежування технологічного та економічного аспектів. Реалізація економічного аспекту в ідентифікації цифрової економіки передбачає оперування базовими економічними категоріями, а саме: продукт (проміжний та кінцевий), виробничий ресурс, економічний кругообіг між секторами, мультиплікатори впливу змін продукту однієї частини економіки щодо її інших частин тощо.

Економічний аспект в ідентифікації цифрової економіки дає підстави для її визначення як сфери взаємодії трьох суб-секторів – сектору «технологічного ядра» (ІКТ-сектору), сектору «е-поясу продуктів кінцевого споживання», що охоплює е-бізнес, е-торгівлю, е-освіту, е-врядування, е-медіа тощо», та сектору «поясу інфраструктури» публічного управління технологічним «ядром» та «е-поясом продуктів кінцевого споживання». Цілісність цифрової економіки як складника національної економіки забезпечується кругообігом ресурсів та продуктів, що існує у взаєминах між трьома згаданими суб-секторами.

Важливим моментом ідентифікації цифрової економіки є дослідження виробничих функцій згаданих секторів. Є підстави вважати, що параметри цих функцій, визначені на основі аналізу фактичних даних, сприятимуть більш точному окресленню меж і самої цифрової

економіки в структурі національної економіки, і меж суб-секторів всередині цифрової економіки.

Попри вади в ідентифікації змісту цифрової економіки на рівні теорії, її кількісна ідентифікація може здійснюватися з використанням всього наявного масиву статистичної інформації. В якості показників для оцінювання рівня та динаміки цифрової економіки можуть використовуватися такі показники, як: а) частка цифрової економіки країни у її ВВП, б) частка ІКТ-сектору у ВВП, в) частки ІТ-сектору у ВВП. Важливим складником кількісної ідентифікації цифрової економіки можуть ставати показники мільтивного впливу цифрової економіки або її ІКТ-сектору на всю національну економіку. Ймовірно, що уточнення показників кількісної ідентифікації цифрової економіки відбуватиметься та тлі уточнення її змісту саме як економічного явища.

References:

1. Elmasry, T., Benni, E., Patel, J., & Aus dem Moore, J. P. (2016). *Digital Middle East: Transforming the region into a leading digital economy*. <https://www.mckinsey.com/featured-insights/middle-east-and-africa/digital-middle-east-transforming-the-region-into-a-leading-digital-economy>
2. Bukht, R., & Heeks, R. (2017). *Defining, Conceptualising and Measuring the Digital Economy*. Development Informatics Working Paper no. 68. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3431732>
3. Unold, J. (2003). *Basic Aspects of the Digital Economy*. Acta Universitatis Lodziensis. Folia Oeconomica, 167, 1–21. <https://dSPACE.uni.lodz.pl/xmlui/bitstream/handle/11089/7061/41-49.pdf>
4. (n.d.). *Digital Economy*. ICCWBO. <https://iccwbo.org/global-insights/digital-economy/>
5. UNCTAD. (2021). *Digital Economy Report 2021*. United Nations. https://unctad.org/system/files/official-document/der2021_en.pdf
6. Saffo, P. (2016). *Get ready for a new economic era*. <http://www.saffo.com/wp-content/uploads/2016/06/McKinsey-Creator.pdf>
7. Wu, D. (2022). *Inside China's Surveillance State, Built On High Tech And A Billion Spies*. <https://worldcrunch.com/culture-society/china-surveillance-cameras>
8. Mutula, S.M. (2009). *Digital Economies: SMEs and E-Readiness*. 1-338. <https://doi.org/10.4018/978-1-60566-420-0>
9. OECD. (2020). *OECD Digital Economy Outlook 2020*. OECD Publishing, Paris. <https://doi.org/10.1787/bb167041-en>
10. Oleshko, T. I., Kasianova, N. V., Smerichevskyi, S. F. ta in. (2022). *Tsyfrova ekonomika: pidruchnyk*. Kyiv: NAU. <https://er.nau.edu.ua/handle/NAU/54129>
11. Romer, P.M. (1989). *Endogenous Technological Change*. National Bureau of Economic Research. NBER Working Paper Series no. 3210. https://www.nber.org/system/files/working_papers/w3210/w3210.pdf
12. OECD. (2019). *Roles and responsibilities of actors for digital security*. OECD Publishing, Paris. OECD Digital Economy Papers no. 286. <https://doi.org/10.1787/3206c421-en>
13. OECD. (2014). *The digital economy, new business models and key features, in Addressing the Tax Challenges of the Digital Economy*. OECD Publishing, Paris, 2014. <https://doi.org/10.1787/9789264218789-7-en>
14. Lloyd, B. (2021). *How do Governments add value to society? or What are Governments for?*. Academia Letters, Article 1208. <https://doi.org/10.20935/AL1208>
15. Lakatos, I. (1987). *The Methodology of Scientific Research Programmes: Philosophical Papers* (J. Worrall & G. Currie, Eds.). Cambridge: Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/CBO9780511621123>
16. U.S. Bureau of Economic Analysis (BEA). (2022). *Digital Economy Data 2005-2021*. U.S. Department of Commerce. table 2. https://www.bea.gov/system/files/2022-11/DigitalEconomy_2005-2021.xlsx

17. U.S. Bureau of Economic Analysis (BEA). (2020). *Digital Economy Data 2005-2018*. U.S. Department of Commerce. table 2. <https://www.bea.gov/system/files/2020-08/Digital-Economy-Tables-August-2020.xlsx>
18. UNDP. (2022). *China in Numbers (2022)*. United Nations. <https://www.undp.org/china/publications/china-numbers-2022>
19. Statista Search Department. (2023). *Share of the digital economy in the GDP of China from 2015 to 2021*. Statista. <https://www.statista.com/statistics/1250092/china-digital-economy-gdp-share>
20. Highfill, T., & Surfield, C. (2022). *New and Revised Statistics of the U.S. Digital Economy, 2005–2021*. U.S. Bureau of Economic Analysis (BEA). <https://www.bea.gov/system/files/2022-11/new-and-revised-statistics-of-the-us-digital-economy-2005-2021.pdf>
21. CAICT. (2020). *Digital Economy Development in China (2020)* (p.2). MIIT China. Retrieved April 25, 2023, from <http://www.caict.ac.cn/english/research/whitepapers/202007/P020200728343679920779.pdf>
22. Manyika, J., Chui, M., Bughin, J., Dobbs, R., Bisson, P., & Marrs, A. (2013). *Disruptive technologies: Advances that will transform life, business, and the global economy*. McKinsey Global Institute. https://www.mckinsey.com/~media/mckinsey/business%20functions/mckinsey%20digital/our%20insights/disruptive%20technologies/mgi_disruptive_technologies_full_report_may2013.ashx
23. Woetzel, J., Madgavkar, A., Seong, J., Manyika, J., Sneider, K., Tonby, O., ... Gupta, S. (2018). *Outperformers: High-growth emerging economies and the companies that propel them*. McKinsey Global Institute. <https://www.mckinsey.com/featured-insights/innovation-and-growth/outperformers-high-growth-emerging-economies-and-the-companies-that-propel-them>
24. European Central Bank. (2020). *The digital economy and the euro area*. ECB Economic Bulletin. https://www.ecb.europa.eu/pub/economic-bulletin/articles/2021/html/ecb.ebart202008_03~da0f5f792a.en.html
25. Eurostat. (n.d.). *Percentage of the ICT sector in GDP (online data code: ISOC_BDE15AG, view: DEFAULT)*. European Union. Retrieved April 25, 2023, from https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/ISOC_BDE15AG/default/table?lang=en&category=isoc.isoc_se
26. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. (2023). *Valovyi vnutrishnii produkt (u faktychnykh tsinakh), 2015-2022 rr*. Retrieved April 25, 2023, from https://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2003/vvp/vvp_kv/vvp_kv_u/arh_vvp_kv.html
27. NABU. (2023). *VVP Ukrainy za rokamy*. Retrieved April 25, 2023, from <https://nabu.ua/ua/vvp-2.html>

УДК 330.341

DOI: 10.31732/2663-2209-2022-70-21-28

НАПРЯМИ ЗНИЖЕННЯ РІВНЯ КОРУПЦІЇ В УКРАЇНІ В УМОВАХ КРИЗОВИХ ЯВИЩ ТА ПІДВИЩЕННЯ НЕОБХІДНОСТІ ЛЕГАЛІЗАЦІЇ ДОХОДІВ

Наталія Шевченко¹, Марта Копитко²

¹К.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів та обліку, Львівський державний університет внутрішніх справ, м. Львів, e-mail: shevchenkon09@gmail.com, ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-1815-7554>

²Д.е.н., професор, Львівський університет внутрішніх справ, Львів, професор кафедри управлінських технологій, Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна, e-mail: marta_kernytska@ukr.net, ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-6598-3798>

DIRECTIONS OF DECREASING THE LEVEL OF CORRUPTION IN UKRAINE IN THE CONDITIONS OF CRISIS PHENOMENA AND INCREASING THE NEED FOR LEGALIZATION OF INCOME

Nataliia Shevchenko¹, Marta Kopytko²

¹Ph.D. (Economics), Associate Professor, Institute of Management, Psychology and Security, Lviv State University of Internal Affairs, Lviv, Ukraine, e-mail: shevchenkon09@gmail.com ORCID: <https://orcid.org/0000-0012-1815-7554>

²Doctor of science (Economics), Professor, Lviv State University of Internal Affairs, Lviv, professor of management technologies department, "KROK" University, Kyiv, Ukraine, e-mail: marta_kernytska@ukr.net, ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-6598-3798>

Анотація. Сьогодні Україна стикнулася з великою кількістю випробувань, які вплинули на її економічний, соціальний та територіальний розвиток. Війна поставила нові виклики, одним з яких є збільшення рівня корупції як серед фізичних і юридичних осіб, так і серед чиновників та, навіть, волонтерів. З початком повномасштабного вторгнення українська економіка стикнулася з новими викликами щодо ведення бізнесу, отримання значної фінансової та матеріальної допомоги з усього світу, зростанням обсягів грошових переказів, що у свою чергу вплинуло на обсяги та види корупційних схем. Зокрема, активізувалися шахрайські схеми пов'язані з електронними грошима, крипто валютами та різними віртуальними активами. У статті досліджено аналітичні звіти та статистичні дані Національного агентства з питань запобігання корупції та Національного антикорупційного бюро України щодо результатів опитування населення найбільш корупційних сфер, проблем щодо виявлення корупції у різних сферах. А також, оцінки факторів, що найбільш впливають на рівень корупції у воєнний період. На основі проведених досліджень визначено, що сьогодні важливим напрямом зниження рівня корупції є розробка стратегічних антикорупційних програм, які враховують посилення російської агресії, активізацію безготівкових розрахунків між фізичними та юридичними особами, збільшення кількості благодійних організацій, що займаються зборами коштів та зниженням рівня життя населення. З цією метою запропоновано наступні напрями зниження рівня корупції в Україні: удосконалення нормативно-правових актів з питань запобігання корупції, удосконалення антикорупційної стратегії України враховуючі сьогоденні реалії, розвиток співпраці з міжнародними урядами та організаціями у сфері антикорупційних заходів, внесення змін до системи обов'язкового прозорого декларування, встановлення правил щодо обов'язкового звітування благодійних фондів та організацій в Україні, удосконалення законодавства, що регулює віртуальні ринки, ринки крипто валюти (інших віртуальних активів) з метою легалізації доходів.

Ключові слова: корупція, рівень корупції, протидія корупції, ризики, антикорупційна програма, кризові явища, війна, антикорупційні органи, національна безпека, економічна безпека.

Формули: 0, **рис.:** 5, **табл.:** 0, **бібл.:** 10

Abstract. Today, Ukraine has faced a large number of challenges that have affected its economic, social and territorial development. The war posed new challenges, one of which is an increase in the level of corruption both among individuals and legal entities, as well as among officials and even volunteers. With the beginning of the full-scale invasion, the Ukrainian economy faced new challenges in terms of doing business, receiving significant financial and material aid from around the world, the growth of remittances, which in turn affected the volume and types of corruption schemes. In particular, fraudulent schemes related to electronic money, crypto-currencies and various virtual assets have become more active. The article examines analytical reports and statistical data of the National Agency for the Prevention of Corruption and the National Anti-Corruption Bureau of Ukraine regarding the results of a survey of the population of

the most corrupt areas, problems related to the detection of corruption in various areas. And also, assessments of the factors that most influence the level of corruption in the wartime period. On the basis of the conducted research, it was determined that today an important direction for reducing the level of corruption is the development of strategic anti-corruption programs that take into account the strengthening of Russian aggression, the activation of cashless payments between individuals and legal entities, the increase in the number of charitable organizations engaged in fundraising and the decrease in the standard of living of the population. To this end, the following directions for reducing the level of corruption in Ukraine are proposed: improvement of normative legal acts on the prevention of corruption, improvement of Ukraine's anti-corruption strategy taking into account today's realities, development of cooperation with international governments and organizations in the field of anti-corruption measures, making changes to the system of mandatory transparent declaration, establishment of rules regarding mandatory reporting of charitable funds and organizations in Ukraine, improvement of legislation regulating virtual markets, markets of crypto currency (other virtual assets) for the purpose of legalization of income.

Keywords: corruption, level of corruption, anti-corruption activities, risks, anti-corruption program, crisis phenomena, war, anti-corruption bodies, national security, economic security.

Formulas: 0, fig.: 5, tabl.: 0, bibl.: 10

Постановка проблеми. Війна в Україні вплинула не лише на політичну, економічну, соціальну та територіальну стабільність країни, а й визначила слабкі місця, які пов'язані з корупцією на різних рівнях економіки. З початку лютого 2022 року уряд та населення отримали нові виклики щодо: ведення та відновлення бізнесу всіх форм власності, наповнення дохідної частини бюджету, здійснення чіткого контролю за грошовими надходженням, які фінансової допомоги від країн з усього світу, міжнародних організацій, розробку механізмів переказу коштів тощо.

Проте із зростанням боротьби за незалежність, економічну стабільність та раціональність використання фінансових ресурсів (міжнародної допомоги) зростає і важливість боротьби з корупцією у різних сферах економіки, різних рівнях влади та суб'єктах. Така ситуація негативно впливає не лише на соціально-економічний розвиток України, а й псує діловий імідж нашої держави на міжнародному ринку, дає сумніви щодо ефективності трансформаційних процесів євроінтеграції у майбутньому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У сучасній економічній літературі проведено значну кількість досліджень що стосуються визначення сутності корупції у економічному розвитку державі, вивченні факторів, що впливають на рівень корупції в країні, ролі державних органів у системі запобігання корупції. Проте, відсутні дослідження щодо впливу війни на рівень корупції в Україні,

аналітичні дані які пов'язані з кризовими явищами чи опитуваннями серед населення, а також розробкою напрямів зниження рівня корупції у воєнний і післявоєнний період.

У праці [1] визначено сутність корупції та її види, як корупція завдає збитків на різних рівнях економіки, досліджено роль державних органів у подолання корупції у різних сферах.

Автор [2] визначає переваги та недоліки міжнародних та національних вимірів щодо оцінювання рівня корупції в Україні. У працях авторів [3, 4] здійснено аналіз національних антикорупційних стратегій в системі запобігання корупції, та сформовано зв'язок між антикорупційними програмами та антикорупційною політикою, як найбільш пов'язаними поняттями.

Дослідження негативних факторів, які спричинила війна в Україні та їх вплив на рівень корупції, а також вивчення напрямів її зниження враховуючи пропозиції державних антикорупційних та міжнародних організацій, що надають рекомендації у довгостроковій перспективі враховуючи наслідки поточного воєнного стану в країні та економічної кризи.

Формулювання цілей статті. Метою статті є визначення сучасного стану рівня корупції в Україні, дослідження впливу війни на поширення корупційних схем пов'язаних з різними сферами та фінансовими операціями, а також розробка напрямів зниження рівня корупції та тіньової економіки враховуючи

національні та міжнародні антикорупційні програми.

Виклад основного матеріалу дослідження. Корупція – це глобальне явище, яке негативно впливає на значну кількість суб'єктів та сфер діяльності. Корупція, як поняття, містить у собі протиправні дії, що спрямовані на отримання особистої вигоди або незаконної грошової винагороди. Відповідно, рівень корупції – це сукупний показник незаконної діяльності, протиправних дій на рівні держави органу чи сфери [5].

Для більш ґрунтовного розуміння рівня корупції, зазначимо, що головними його складниками є: особи, які привласнюють чуже майно, або вимагають хабар;

об'єкт – всі цінності, що отриманні незаконним шляхом (крадіжка, обман, вимагання тощо); фактори, що негативно впливають на рівень корупції в країні; нормативно-правові акти, які забезпечують чітке регулювання, зниження рівня корупції; рівень співробітництва державних антикорупційних органів з органами влади та міжнародними організаціями, фізичними та юридичними особами [2, 5].

З початком війни, на рівень корупції в Україні впливає значне коло негативних факторів, зокрема:

– великі обсяги надходження грошової та матеріальної допомоги з різних країн світу;

- низький контроль за обсягами надходження грошових коштів на різні рахунки фізичних та юридичних осіб;
- низький рівень допомоги фізичним а юридичним особам, що постраждали від російської агресії;
- зниження доходів населення;
- підвищення рівня інфляції, що вплинула на купівельну спроможність та прожитковий мінімум;
- низький рівень державної допомоги, дотацій, преміювань, заохочень на час дії воєнного стану;
- неналежні та часом недостатні міри покарання за порушення норм корупційного законодавства;
- неефективність судової системи, щодо корупційних порушень;
- недостатній рівень обізнаності у сфері антикорупційних програм на різні фізичних та юридичних осіб;
- наявність у населення радянської системи «вдячності» та «подяки»;
- низький рівень свідомості громадян, який значною мірою є наслідком війни, психологічного виснаження, морального травмування.

В Україні, оцінку рівня сприйняття корупції (Corruption Perceptions Index — CPI) здійснює Трансперенсі Інтернешнл Україна (Transparency International Ukraine). Протягом 2022 року, в Індексі сприйняття корупції, Україна отримала 33 бали (із 100 можливих) і зайняла 116 місце із 180 (рис. 1) [6].



Рис. 1. Кількість балів України в Індексі сприйняття корупції протягом 2013-2022 років

Джерело: <https://cpi.ti-ukraine.org/>

У порівнянні до 2021 року Україна піднялася на один бал. Як зазначають експерти, важливим поштовхом стало значне коло державних перевірок, підприємств, установ, організацій по виявленню осіб які причетні до: Росії та Білорусі, російської влади, підтримання війни в Україні, грошових переказів від країни агресорів. Також, спільно з фінансовими установами та підприємствами були проведені заходи щодо виявлення російських чи білоруських власників майна на території України, виявлення акціонерних прав, банківських рахунків тощо. Це дозволило виявити значну кількість корупціонерів, шахрайських схем та незаконного відмивання і привласнення коштів, в тому числі державного.

Сьогодні в Україні контроль за дотримання антикорупційного законодавства та оцінкою рівня корупції покладено на:

- Національне агентство з питань запобігання корупції (НАЗК) [7];
- Національне антикорупційне бюро України (НАБУ) [8];

- Спеціалізована антикорупційна прокуратура;
- Державне бюро розслідувань України;
- ЕРАС/ЕАСН (The European Partners against Corruption and European contact-point network against corruption) — Європейські партнери проти корупції та Мережа європейських антикорупційних організацій;
- Державна служба фінансового моніторингу України;
- Трансперенсі Інтернешнл Україна (Transparency International Ukraine).

Протягом 2022 року опитування серед населення та бізнесу показує, що корупція посідає друге місце в рейтингу проблем, які негативно впливають на економіку країни, рівень життя та соціальний стан (перше місце це воєнне вторгнення та війна постійні обстріли країною-агресором).

Як показали опитування корупційного досвіду населення (корупційний досвід за самооцінкою), протягом 2022 року (рис. 2), найбільш корумпованими є правоохоронні органи, послуги водопостачання та водовідведення, сервісні центри МВС, медичні послуги, будівництво та земельні ділянки та інші.



Рис. 2. Рівень корупційного досвіду серед населення у 2022 році, %

Джерело: <https://nazk.gov.ua/uk/doslidzhennya-korupsiyi>

Найбільш негативний досвід щодо отримання неправомірної вигоди та вимагання грошової пов'язаний з закладами державної або комунальної медицина, а також заклади освіти (особливо дошкільної та шкільної). При цьому 51-52 % населення сприяли корупційним діям для отримання власної вигоди у даних сферах.

Щодо досвіду бізнесу у корупційній сфері (рис. 3) лідируюча частка належить митниці – 35,2 %.



Рис. 3. Рівень корупційного досвіду серед бізнесу у 2022 році, %

Джерело: <https://nazk.gov.ua/uk/doslidzhennya-koruptsiyi>

Позитивним є те, що з початком війни відсоток фізичних та юридичних осіб, які негативно ставляться до корупційних проявів перевищила відмітку у 60 %, у порівнянні з попереднім 2021 роком ця частка складала дещо менше – 49,4 %.

З початком війни позитивні зміни відчули підприємства всіх рівні у сфері сплати податків. Держава надала підприємствам можливість: призупинити сплату податків, отримати податкові канікули, зменшити рівень податкового навантаження на окрему групу підприємств, значно скоротилися або припинилися податкові перевірки. Така ситуація дещо покращила довіру до податкових органів зі сторони підприємств, а також знизил корупційні прояви, які існували до війни.

За даними досліджень (опитувань) відповідальними за подолання корупції в Україні (рисунок 4) у 2022 році є: Президент України – 43,9%, Національне антикорупційне бюро України – 31,8%; Верховна Рада України – 30,5%; Національне агентство з питань запобігання корупції – 22,7 % та інші.

Протягом 2022 року та початку 2023 саме ці суб'єкти були найбільш активними ініціаторами перевірок, викриття корупційних схем, викриття посадовців та суб'єктів «сторонників російського світу».

Проте крім звичайних корупційних схем, які відбуваються щороку у різних сферах, з початком війни зростає кількість махінацій, привласнення коштів чи майна, приховування коштів та їх відмивання які притаманні саме у сучасному воєнному часі (рис. 5).

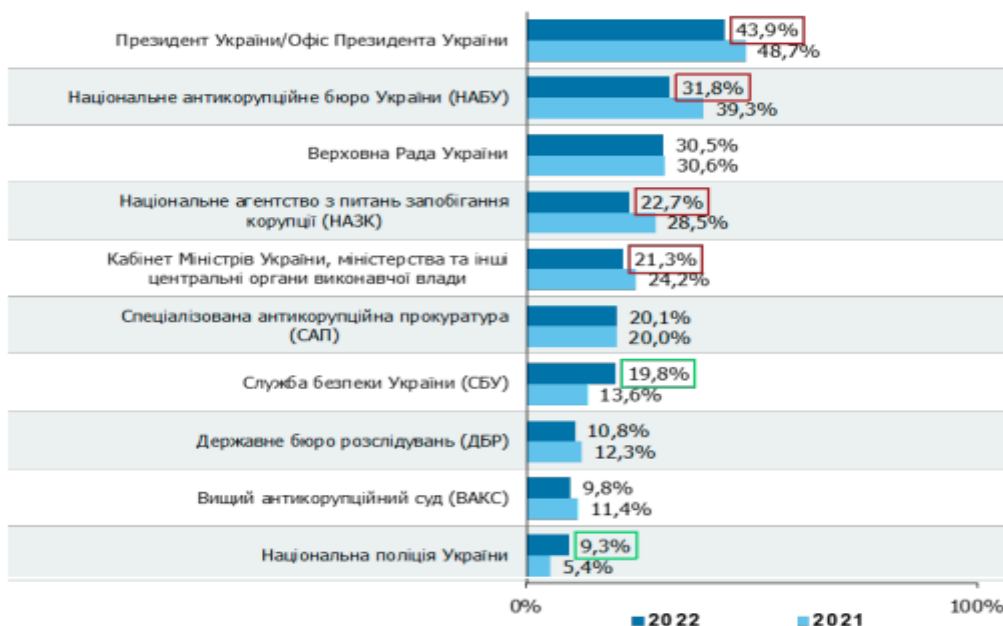


Рис. 4. Опитування за рівень відповідальності в Україні у 2021-2022 роках, %

Джерело: <https://nazk.gov.ua/uk/doslidzhennya-korupsiyi>

Протягом 2022 року та початку 2023 саме ці суб'єкти були найбільш активними ініціаторами перевірок, викриття корупційних схем, викриття посадовців та суб'єктів «сторонників російського світу».

Проте крім звичайних корупційних схем, які відбуваються щороку у різних сферах, з початком війни зросла кількість махінацій, привласнення коштів чи майна, приховування коштів та їх відмивання які притаманні саме у сучасному воєнному часі (рис. 5).

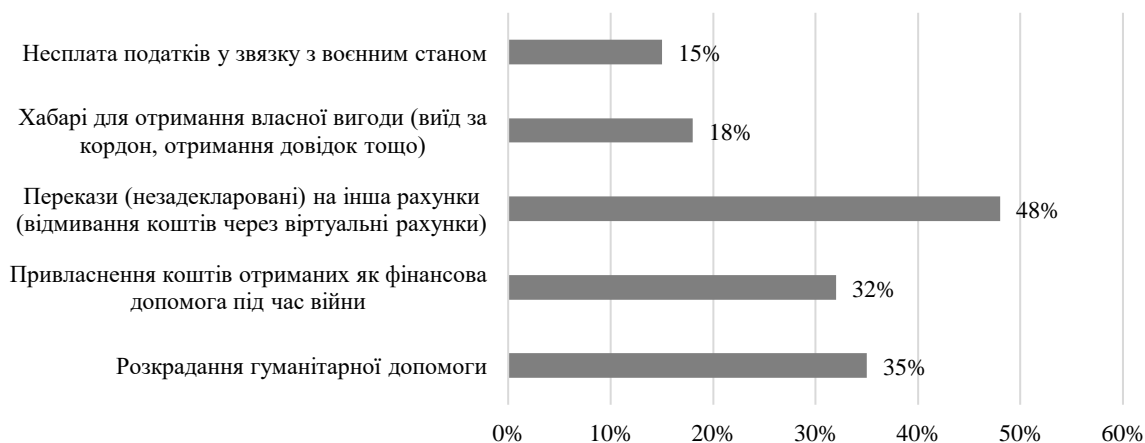


Рис. 5. Найбільш поширені види корупції під час війни (2022 рік), %

Джерело: розробка автора на основі джерела 6,7, 9-10

Як видно з рисунку 5, найбільш поширеними видами корупції з якими стикнулися під час війни є: розкрадання гуманітарної допомоги, яка надходить постраждалим особам, відмивання та приховування коштів через перекази, відкриття віртуальних рахунків на біржах та привласнення частини фінансових

коштів, що надходять для допомоги особам.

Такі реалії, змусили уряд та антикорупційні установи (НАБУ та НАЗК) шукати нові шляхи вирішення корупційних питань які внесла війна. Першою важливою та позитивною зміною стала розробка і ухвалення Верховною Радою

України антикорупційної стратегії до 2025 року, яка врахує нові види корупційних схем та забезпечить більш прозору діяльність в Україні.

Також, визначено та виявлено ризики, що пов'язані з перетином кордону під час воєнного стану та корупційні схеми під час продажу лікарських засобів, що змусило розробити нові вимоги і правила до зниження ризиків у цій сфері.

Важливим кроком стало створення та початок діяльності Міжвідомчої робочої групи (МРГ) у сфері цифровізації Державної антикорупційної програми, забезпечить створення нових цифрових ресурсів та продуктів, а основна мета забезпечення прозорості та зменшення корупційних зловживань.

Протягом 2022 року ідентифіковано близько 20 000 фізичних осіб та 4 000 юридичних осіб, що причетні до агресії проти України, що дозволило розробити чітку програму санкцій та отримати підтримку міжнародних урядів. А також, спільно з Службою Безпеки України викрити 2464 факти колабораційної діяльності.

Також, на нашу думку, варто визначити наступні напрями щодо зниження рівня корупції в Україні задля прозорості діяльності у всіх соціально-економічних сферах та на всіх рівнях:

- вдосконалювати нормативно-правові та законодавчі акти, що стосуються антикорупційного законодавства;
- удосконалення антикорупційної стратегії України враховуючі сьогоденні ризики, що пов'язані з війною та воєнним станом, а також новими фактами порушення антикорупційного законодавства;
- розвиток співпраці з міжнародними урядами та міжнародними організаціями у сфері антикорупційних заходів, отримання нового досвіду та отримання допомоги при розробці антикорупційних програм;
- внесення змін до системи обов'язкового прозорого декларування, зокрема, це стосується посадовців, державних працівників;

- розробка та встановлення правил щодо обов'язкового звітування благодійних фондів та організацій які діють на території України та отримують грошові кошти на рахунки;
- удосконалення законодавства, що регулює віртуальні ринки, ринки крипто валюти (інших віртуальних активів) з метою легалізації доходів. Станом на зараз, утворено Тимчасову слідчу комісію, основним завданням якої є: розслідування можливих фактів шахрайства та іншої незаконної діяльності у сфері фінансових послуг та ринків фінансових послуг, які здійснюються з використанням інформаційних, електронних, комунікаційних, інформаційно-комунікаційних систем та електронних комунікаційних мереж;
- налагодження співпраці антикорупційних органів з державними органами, правоохоронними органами, підприємствами, установами, організаціями для отримання більших результатів по виявленню і запобіганню корупційних схем чи дій;
- використовувати міжвідомчої інформаційно-телекомунікаційної системи досудового розслідування eCase MS, яка забезпечить швидкий обмін інформацією пов'язаною з підозрами, відкритими та закритими справами у сфері антикорупційного законодавства;
- розробка онлайн програм, тренінгів, семінарів щодо ознайомлення населення з антикорупційним законодавством, антикорупційними програмами, залучення до співпраці та консультування;
- цифрова трансформація діяльності органів боротьби з корупцією з метою економії часу на розслідування;
- створення прозорої судової та досудової системи;
- посилення штрафних санкцій та мір покарання за порушення антикорупційного законодавства;
- використовувати електронну систему Prozorro для закупівель з відновлення України після російського вторгнення.

- Забезпечити ефективний контроль та моніторинг закупівель;
– проведення відкритих та прозових конкурсів на ключові антикорупційні посади в Україні;
– повна конфіскація майна російських та білоруських осіб, що залишилася на території України;
– підвищення рівня життя та доходів населення.

Висновки. На основі проведеного дослідження, можна зробити висновок, що Україні з початком війни стикнулася з великою кількістю різних видів правопорушень, корупції, відмивання і

приховування грошей на різних рівнях і у різних сферах. Така ситуація вимагає від уряду та антикорупційних організацій пошук нових шляхів розвитку більш дієвих антикорупційних програм, стратегій та правил які забезпечать прозорість держави і підвищать її імідж у процесі євроінтеграції.

Перспективою подальших досліджень є визначення напрямів співпраці антикорупційних українських органів з міжнародними антикорупційними органами, організаціями, створення спільних проектів, навчань, розроблення стратегій.

References:

1. Gus O., Kojdel O. Chomu borotba z korupciyeyu v Ukrayini vidbuvayetsya tak povilno? Kiyivska shkola ekonomiki. URL: <https://kse.ua/ua/community/stories/chomu-borotba-z-korupciyeyu-v-ukrayini-vidbuvayetsya-tak-povilno/> (data dostupu 05.06.2023).
2. Serdyuk O.V. Suchasni pidhodi do instrumentiv ocinyuvannya rivnya korupciyi: mizhnarodnij ta nacionalnij vimiri. URL: http://elar.naiu.kiev.ua/bitstream/123456789/19309/1/%D0%9A%D0%BE%D1%80%D1%83%D0%BF%D1%86%D1%8F_%D0%A7%D0%B0%D1%81%D1%82%D0%B8%D0%BD%D0%B0_1_%D0%92%D0%95%D0%A0%D0%A1%D0%A2%D0%9A%D0%90_p235-238.pdf (data dostupu 05.06.2023).
3. Grechanyuk R. Nacionalni antikorupcijni strategiyi v sistemi zapobigannya korupciyi Ukrayini. Aktualni problemi pravoznavstva, 2019. №. 3, S. 29-35.
4. Serzhanov V.V., Dyachenko T. A., Abramov F. V. Korruptsiya, neefektivni instituti ta yevropejska integraciya. Visnik Uzhgorodskogo nacionalnogo universitetu. Seriya: Mizhnarodni ekonomichni vidnosini ta svitove gospodarstvo. Uzhgorod. 2022. № 44. S. 90–95.
5. Politologichna encyklopediya: navchalnij posibnik / [ukladachi: Karasevich A.O., Shachkovska L.S.]. Uman: FOP Zhovtij O.O., 2016. 768 s.
6. Transperensi Interneshnl Ukrayina (Transparency International Ukraine). Oficijnij sajt. URL: <https://cpi.ti-ukraine.org/> (data dostupu 09.06.2023).
7. Nacionalne agentstvo z pitan zapobigannya korupciyi. Oficijnij sajt. Richni zviti agentstva. URL: <https://nazk.gov.ua/uk/doslidzhennya-koruptsiyi> (data dostupu 09.06.2023).
8. Nacionalne antikorupcijne byuro Ukrayini. Oficijnij sajt. URL: <https://nabu.gov.ua/> (data dostupu 09.06.2023).
9. Kopytko M., Vinichuk M., Guk O., Shenderivska L., Mokhonko H. Financial Stability as a Factor of Ensuring Sustainable Development of Ukraine's Economy in the Conditions of Globalization, 2022 *IEEE 3rd International Conference on System Analysis & Intelligent Computing (SAIC)*, 2022, pp. 1-7, doi: 10.1109/SAIC57818.2022.9922978 <https://ieeexplore.ieee.org/document/9922978>
10. Kopytko M., Grabar N., Storozhuk O., Borutska Y., Doroshenko T. Influence of Negative Factors of War: Economic, Legal, Regional and Environmental Aspects. *International Journal of Computer Science and Network Security*. 2022. Vol. 22. No.6. pp. 13-18. <https://doi.org/10.22937/IJCSNS.2022.22.6.3>

УДК 658.14: 368.914
DOI: 10.31732/2663-2209-2022-70-29-37

ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ НЕДЕРЖАВНИХ ПЕНСІЙНИХ ФОНДІВ

Ігор Румик¹, Володимир Кузьмінський², Вікторія Костильова³

¹Д.е.н., професор, професор кафедри національної економіки та фінансів, ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна, e-mail: rumykii@krok.edu.ua, ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-3943-639X>

²К.е.н., доцент, доцент кафедри національної економіки та фінансів, ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна, e-mail: VolodimirKZ@krok.edu.ua, ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-7069-0057>

³Магістрантка, ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна, e-mail: KostylovaVV@krok.edu.ua

PECULIARITIES OF THE FUNCTIONING OF NON-STATE PENSION FUNDS

Ihor Rumyk¹, Volodymyr Kuzminsky², Viktoria Kostylova³

¹Doctor of Science (Economics), Professor, Professor of national economy and finance department, KROK University, Kyiv, Ukraine, e-mail: rumykii@krok.edu.ua, ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-3943-639X>

²Ph.D., Associate professor, Associate professor of national economy and finance department, KROK University, Kyiv, Ukraine, e-mail: VolodimirKZ@krok.edu.ua, ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-7069-0057>

³Graduate student, KROK University, Kyiv, Ukraine, e-mail: KostylovaVV@krok.edu.ua

Анотація. Стаття присвячена дослідженню особливостей функціонування недержавного пенсійного забезпечення. Здійснено теоретичний аналіз методичних підходів до організації діяльності недержавних пенсійних фондів. Досліджено функціональні складові їх діяльності. Представлена структурно-логічна схема взаємозв'язків між учасниками системи недержавного пенсійного забезпечення. Обґрунтовано доцільність використання комплексного підходу при дослідженні особливостей діяльності недержавних пенсійних фондів. Використано системний підхід для дослідження теоретичних підходів щодо визначення ролі та значення недержавного пенсійного забезпечення. Значна увага приділена аналізу сучасного стану та кількісної динаміки недержавних пенсійних фондів та їх адміністраторів. За допомогою методу системного аналізу оцінено пенсійні контракти юридичних і фізичних осіб за допомогою структурного поділу. Визначено обмеження, щодо здійснення цього процесу в Україні. Виявлено фактори, які стримують активну участь населення у розміщенні власних заощаджень у недержавних пенсійних фондах як фінансових посередників. Досліджено та розкрито суперечності формування пенсійних активів недержавними пенсійними фондами. На основі цього зроблено висновок, що пенсійні фонди здатні мобілізувати значні обсяги довгострокових фінансових ресурсів і трансформувати їх в інвестиційний ресурс для стабілізації та розвитку не тільки фінансового ринку країни, а й економіки в цілому. Такі підходи дозволяють дослідити можливі варіанти залучення інвестиційних ресурсів і визначити шляхи збільшення їх кількісних обсягів та якісного вкладення у різні активи. Проаналізовано динаміку зміни якості диверсифікації активів недержавних пенсійних фондів. Це дало змогу підтвердити гіпотезу про те, що переважаючими напрямками інвестування пенсійних активів продовжують залишатися державні цінні папери у вигляді облігацій держави. Запропоновано заходи щодо підвищення ефективності функціонування недержавних пенсійних фондів. Використання комбінованого підходу до регулювання інвестиційної діяльності пенсійних фондів, а саме: правил розумної поведінки та кількісних обмежень на інвестиції НІФ, дозволить вирішити основну проблему їх діяльності – підвищення ефективності використання інвестиційного потенціалу недержавних пенсійних фондів.

Ключові слова: недержавний пенсійний фонд, довгострокові фінансові ресурси, управління фондом, пенсійні внески, пенсійні активи.

Формул: 0, рис.: 3, табл.: 1, бібл.: 18

Abstract. The article is devoted to the research of peculiarities of the functioning of non-state pension provision. A theoretical analysis of methodical approaches to the organization of activities of non-state pension funds was carried out. The functional components of their activity have been studied. The structural and logical scheme of relationships between the participants of the non-state pension system is presented. The expediency of using a complex approach in researching the specifics of the activity of non-state pension funds is substantiated. A systematic approach was used to investigate theoretical approaches to determining the role and importance of non-state pension provision. Considerable attention is paid to the analysis of the current state and quantitative dynamics of non-state pension funds and their administrators. With the help of the system analysis method, the pension contracts of legal entities and individuals were assessed using structural division. Restrictions on the implementation of this process in Ukraine are defined. The factors that restrain the active participation of the population in placing their own savings in non-state pension funds as financial

intermediaries have been identified. Contradictions in the formation of pension assets by non-state pension funds were investigated and revealed. Based on this, it was concluded that pension funds are able to mobilize significant amounts of long-term financial resources and transform them into an investment resource for the stabilization and development of not only the country's financial market, but also the economy as a whole. Such approaches make it possible to explore possible options for attracting investment resources and to determine ways to increase their quantitative volumes and qualitative investment in various assets. The dynamics of changes in the quality of asset diversification of non-state pension funds are analyzed. This made it possible to confirm the hypothesis that state securities in the form of state bonds continue to be the predominant investment direction of pension assets. Measures to increase the effectiveness of the functioning of non-state pension funds are proposed. The use of a combined approach to the regulation of the investment activities of pension funds, namely: rules of reasonable behavior and quantitative restrictions on investments of NPFs, will allow solving the main problem of their activity - increasing the efficiency of using the investment potential of non-state pension funds.

Keywords: non-state pension fund, long-term financial resources, fund management, pension contributions, pension assets.

Formulas: 0, fig.: 3, tabl.: 1, bibl.: 18

Постановка проблеми.

Найважливішою складовою добробуту громадян кожної держави є забезпечення соціальних гарантій за рахунок додаткових виплат. Однією з основних складових системи соціального захисту населення в Україні є пенсійне забезпечення, яке охоплює непрацездатних громадян похилого віку та інші категорії громадян.

Тому саме система недержавного пенсійного забезпечення, що базується на засадах добровільної участі громадян, роботодавців та їх об'єднань у формуванні пенсійних накопичень, сприятиме не тільки отриманню додаткового джерела доходу для громадян, а й мобілізації додаткових джерел інвестиційних ресурсів в економіку України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження особливостей функціонування недержавних пенсійних фондів, як фінансових інститутів на фондовому ринку України, здійснювали у своїх наукових працях такі вчені, як Брагін С. [1], Міщенко В. [2], Приймак І. [3], Приказюк Н. [4], роль та значення НПФ у загальнодержавній системі пенсійного забезпечення Грушко В. [5], Скулиш Ю. [6], діяльність фінансових установ, зокрема НПФ, у кризових умовах Мігус І. [7], Передерій Н. [8].

Так, Приймак І. вважає, що ефективність функціонування недержавних пенсійних фондів залежить, зокрема, від рівня доходів значної частини населення, що на сьогодні неспроможне заощаджувати кошти; зростання недовіри населення до самої держави та інших фінансових

інститутів, яка зумовлена низкою фінансових криз в економіці України; нестабільності національної валюти, яка породжує ризик зниження вартості пенсійних накопичень [3].

Напрямку наукових досліджень Поворозник В. характерний пошук шляхів ефективного використання фінансових ресурсів недержавними пенсійними фондами [9].

Питання оптимізації інвестиційного портфеля недержавних пенсійних фондів намагаються вирішити Н. Ткаченко та О. Шабанова [10], а інвестиційні характеристики та особливості інвестиційної діяльності НПФ досліджували Ковальова Н. [11] та Змієнко М. [12].

Однак, незважаючи на значну кількість досліджень, думок та публікацій, подальших наукових пошуків потребує аналіз ефективності розвитку недержавних пенсійних фондів як інституційного інвестора у реальний сектор економіки та реалізація економічного механізму функціонування недержавних пенсійних фондів, особливо у контексті переходу системи пенсійного забезпечення на засади обов'язкового державного накопичувального страхування.

Формулювання цілей статті. Мета статті полягає у дослідженні особливостей функціонування недержавних пенсійних фондів, аналізі їх фінансової складової та систематизації заходів з ефективного функціонування добровільного накопичувального пенсійного забезпечення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Структура та механізм функціонування недержавних пенсійних фондів визначено в Законі України «Про недержавне пенсійне забезпечення» [13]. На відміну від існуючої солідарної системи, де сплачені страхувальниками внески у системі загальнообов'язкового державного пенсійного страхування йдуть на виплату пенсій вже діючим пенсіонерам, накопичувальна система (а це і Накопичувальний пенсійний фонд, і недержавні пенсійні фонди) передбачає капіталізацію внесків вкладників. Тому гідний розмір пенсії повністю залежить від строковості періоду накопичення пенсійних внесків та їх оптимального розміщення або інвестування.

Ефективне функціонування системи недержавного пенсійного забезпечення базується на засадах добровільної участі громадян, роботодавців та їх об'єднань у формуванні пенсійних накопичень. Це сприяє як отриманню громадянами додаткових виплат, так і мобілізації додаткових джерел інвестиційних ресурсів у національну економіку України. У зв'язку з цим, постає питання акумуляції додаткових джерел інвестиційних ресурсів такого потужного інституційного інвестора на фінансовому ринку як недержавні пенсійні фонди.

Механізм функціонування недержавних пенсійних фондів, на перший погляд, виглядає достатньо просто та прозоро. Згідно із Законом «Про недержавне пенсійне забезпечення», недержавний пенсійний фонд (надалі - НПФ) – це юридична особа, яка має статус неприбуткової організації (непідприємницького товариства), функціонує та провадить діяльність виключно з метою накопичення пенсійних внесків на користь пенсійного фонду з подальшим управлінням пенсійними активами, а також здійснює пенсійні виплати учасникам зазначеного фонду у визначеному порядку [13].

Учасники НПФ – це люди, на користь яких сплачуються пенсійні внески до фонду, а вкладники – це особи, які

здійснюють такі внески (самі учасники, їх роботодавці, професійне об'єднання або члени сім'ї).

Всі основні функції НПФ виконуються відповідно до договорів про обслуговування фонду такими ліцензованими юридичними особами:

- адміністратор НПФ – укладає пенсійні контракти з вкладниками, веде систему персоніфікованого обліку учасників НПФ (відображення сплачених пенсійних внесків, коштів на індивідуальних персоніфікованих рахунках учасників), нарахування пенсійних виплат;
- особи, що здійснюють управління активами – забезпечують примноження пенсійних коштів шляхом їх інвестування в різні фінансові інструменти (акції, облігації, депозити та інші) відповідно до вимог законодавства;
- зберігач – банківська установа, що контролює дотримання таких вимог, провадить операції з перерахування пенсійних коштів та забезпечує їх зберігання (Рис. 1).

Недержавне пенсійне забезпечення є виключним видом діяльності пенсійного фонду. НПФ створюється на підставі рішення засновників і не має на меті одержання прибутку для її подальшого розподілу між засновниками. Весь прибуток НПФ розподіляється між учасниками Фонду [14].

Відбір компаній з управління активами, банка-зберігача, визначення основних напрямів інвестування пенсійних активів, що відображається в інвестиційній декларації, та вирішення інших найважливіших питань функціонування НПФ – прерогатива Ради цього фонду.

Кошти, що обліковуються на індивідуальних персоніфікованих пенсійних рахунках учасників, є їх власністю і вони зможуть скористатись ними після досягнення пенсійного віку (або раніше зазначеного терміну у випадках, передбачених законом) у вигляді пенсійної виплати. Крім того, ці кошти можуть успадковуватись.

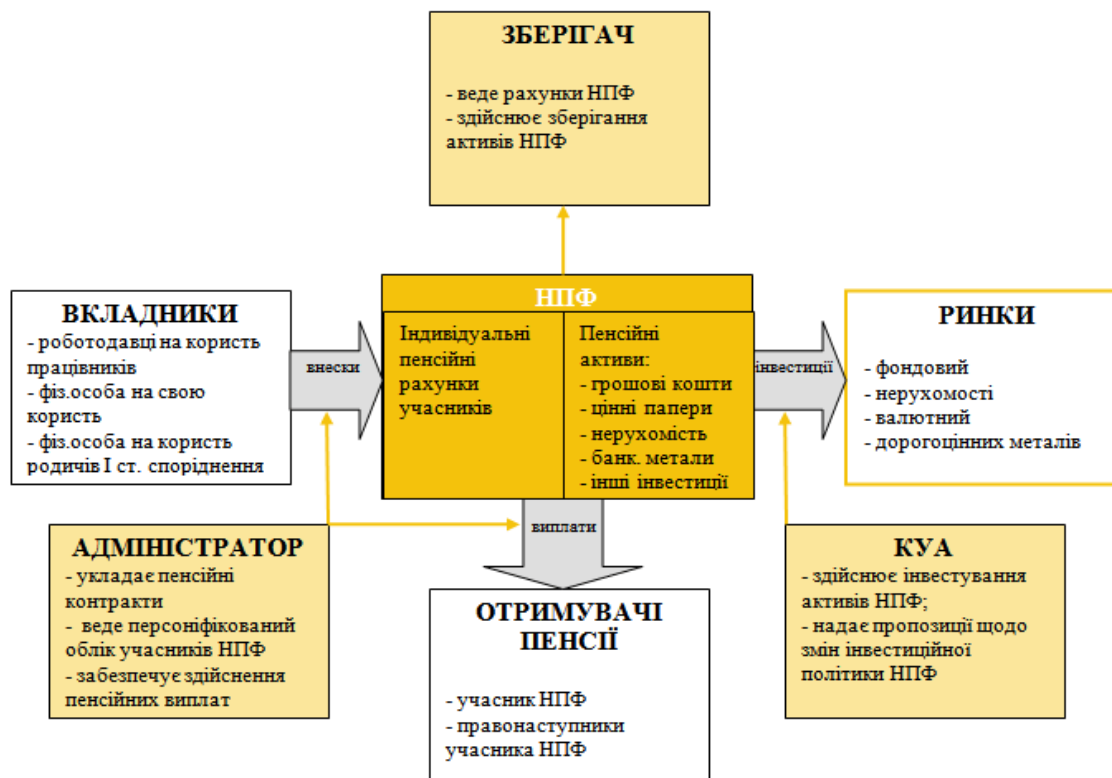


Рис. 1. Функціональна структура недержавного пенсійного фонду

Джерело: побудовано авторами на основі [13]

Економічна частина механізму функціонування НПФ містить такі складові, як: отримання та персоніфікація пенсійних внесків вкладників; інвестування закумуляованих пенсійних коштів та їх ефективний розподіл; покриття зобов'язань перед учасниками таких фондів.

Як вже було зазначено, що основними джерелами формування активів НПФ є пенсійні внески вкладників, як фізичних так і юридичних осіб, та дохід, отриманий від їх інвестування. Пенсійні внески сплачуються на підставі укладеного пенсійного контракту з вкладником – юридичною особою (роботодавцем платником) або вкладником – фізичною особою.

Закон дає можливість роботодавцю-платнику взяти участь в забезпеченні гідної пенсії для своїх робітників або створити власний корпоративний НПФ, або долучитись до вже створеного НПФ відкритого типу.

Перший шлях доступний лише підприємствам з великою кількістю робітників і достатніми фінансовими

можливостями, оскільки потребує залучення значних капіталовкладень. Однак, така інвестиція наближається до самоокупності, оскільки у цьому випадку перевагою для роботодавців є те, що підприємство, яке створює власний НПФ корпоративного типу, має право сплатити пенсійні внески віднести до загальних витрат (що звільняє їх від оподаткування у розмірі 18% ставки податку на прибуток).

На сьогодні, за умови так званого «кадрового голоду», що породжений хвилею міграції в країни ЄС, участь у пенсійних програмах є важливою складовою мотивації співробітників. Кінцевою метою цього процесу є зниження показника плинності кадрів, «утримання» висококваліфікованих фахівців тощо.

Для фізичних осіб при укладенні пенсійного контракту та сплаті внесків до НПФ держава надає певні податкові преференції. Так, вкладники НПФ мають право на компенсацію від держави кожного року 18% від суми сплачених пенсійних внесків. Максимальна річна сума від сплачених внесків, з якої можна повернути

ПДФО, становить 41680 грн. за 2022 рік [15].

Але, навіть при наявності бонусів для юридичних і фізичних осіб від участі у системі недержавного пенсійного забезпечення, показники участі фізичних осіб у таких програмах свідчать про низький рівень їх зацікавленості в НПФ в якості вкладників. Хоча, аналіз даних системи недержавного пенсійного забезпечення свідчить, що у цілому система протягом останніх років розвивається досить динамічно.

Так, за даними Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку, станом на 30.09.2022 в Державному реєстрі фінансових установ містилася інформація про 63 недержавні пенсійні фонди та 19 адміністраторів НПФ (для порівняння, станом на 30.09.2021 у Державному реєстрі налічувалось 63 НПФ та 19 адміністратори). Найбільша кількість НПФ зосереджена у м. Києві – 40, або 69,0% від загальної кількості діючих НПФ [15].

Станом на 30.09.2022 адміністраторами недержавних пенсійних фондів було укладено 96,1 тис. шт. пенсійних контрактів, що більше на 2,9% (2,7 тис. шт.) порівняно з їх кількістю станом на 30.09.2021 [15].

Структура пенсійних контрактів за категоріями вкладників станом на 30.09.2022 наступна:

- з фізичними особами – 89,3 тис. шт.;
 - з фізичними особами-підприємцями – 0,1 тис. шт.;
 - з юридичними особами – 6,7 тис. шт.
- [15].

Одним із основних якісних показників, які характеризують систему НПЗ, є сплачені пенсійні внески. Сума пенсійних внесків станом на 30.09.2022 становить 2773,1 млн грн., що свідчить про збільшення на 8,5% (218,1 млн грн.) у порівнянні з аналогічним періодом 2021 року. У загальній сумі пенсійних внесків станом на 30.09.2022 основну частину, або 82,0%, становлять пенсійні внески від юридичних осіб, на які припадає 2273,3 млн грн. На збільшення суми пенсійних внесків станом на 30.09.2022 вплинуло збільшення суми пенсійних внесків від фізичних осіб на 24,7% (96,4 млн грн.) та від юридичних осіб – на 5,1% (110,7 млн грн.) [15].

Загальна вартість активів, сформованих недержавними пенсійними фондами, станом на 30.09.2022 становила 4024,7 млн грн., що на 6,2%, або на 236,1 млн грн. більше у порівнянні з аналогічним періодом 2021 року (Рис. 2).



Рис. 2. Загальна вартість активів, сформованих НПФ

Джерело: побудовано авторами на основі [14]

Зазначений аналіз результатів діяльності НПФ показує, що фонди здатні мобілізувати значні обсяги довгострокових фінансових ресурсів й трансформувати їх в інвестиційний ресурс для стабілізації та розвитку не тільки фінансового ринку країни, а й економіки у цілому. Про це ж свідчать аналітичні дані Української асоціації інвестиційного бізнесу [16] і відомих фінансових компаній, зокрема НПФ «Династія» [17] та «ОТП Пенсія» [18].

Особа, що здійснює управління активами, для досягнення мети інвестування коштів, а саме: отримання доходу, повинна володіти інформацією відносно вибору найкращих фінансових інструментів, що складатимуть інвестиційний портфель інституційного інвестора. Прийняття рішення у процесі інвестування є частиною економічного механізму функціонування НПФ. Тому з метою його зваженості та збалансування компанія з управління активами здійснює наступні дії:

- формування та обрання інвестиційної стратегії, що враховує вимоги Закону та має на меті отримання доходу на користь учасників фонду;
- проведення аналізу інвестицій, що передбачає аналіз ринку у цілому, окремих його сегментів та фінансових інструментів;
- формування інвестиційного портфеля НПФ;
- здійснення операцій з управління інвестиційним портфелем;
- оцінка ефективності інвестиційної діяльності.

Крім питання недостатності інструментів інвестування для НПФ, для диверсифікації інвестиційних ризиків компанії з управління активами необхідно враховувати вимоги до структури інвестиційного портфеля НПФ. Таким чином, прийняття рішення у процесі інвестування активів недержавних пенсійних фондів компанія з управління активами здійснює на основі комбінації двох підходів: правила розумної поведінки та кількісних обмежень на інвестиції. При цьому, слід враховувати специфіку та особливості діяльності українських НПФ,

яким притаманний значний рівень інвестування пенсійних активів у банківські депозити та у державні цінні папери для мінімізації ризиків вкладів.

Світова практика диференціації інвестиційного портфеля НПФ показує, що більшість країн спрямовують значну частку активів пенсійних фондів в акції й облигації та відмовляються від зосередження цих активів на банківських депозитах через їх низьку прибутковість. Однак, через відсутність на українському ринку капіталу надійних фінансових інструментів, які дали б змогу забезпечити належну диверсифікацію пенсійних активів НПФ, переважна частка активів недержавних пенсійних фондів в Україні становлять грошові кошти на депозитних рахунках у банках. Але враховуючи ризик того, що у випадку системної банківської кризи цей напрямок інвестування ніяк не захищено, це стримує додаткове розкриття можливостей інвестування фінансових ресурсів у виробництво різних галузей в Україні [9].

Результат реалізації вищезазначених принципів у практичній діяльності знаходить підтвердження у динаміці зміни якості диверсифікації активів НПФ протягом 2021-2022 років (Табл. 1).

З огляду на вищезазначене, можна стверджувати, що до основних складових економічного механізму функціонування недержавних пенсійних фондів відноситься:

- здатність акумулювати значні інвестиційні активи;
- наявність податкових пільг, що проявляються в особливостях оподаткування пенсійних внесків;
- трансформації залучених коштів у форму інвестиційних ресурсів.

Наразі, для українських реалій залишається нерозв'язаною проблема оптимізації використання інвестиційного потенціалу НПФ.

Так, у світовій практиці використовуються дві форми регулювання інвестиційної діяльності НПФ: кількісні обмеження, щодо інвестиційних портфелів, які передбачають установлення обмежень

стосовно обсягів розміщення ресурсів фондів в активи роботодавців (обсягів інвестування фінансових ресурсів пенсійних фондів в активи роботодавці);

правило розумної поведінки, що не передбачає встановлення жорстоких обмежень на інвестиції.

Таблиця 1. Динаміка диверсифікації активів НПФ

Назва активу	Станом на 31.12.2021		Станом на 31.03.2022		Станом на 30.06.2022	
	Загальна вартість, млн грн	Відсоток від загальної суми активів, %	Загальна вартість, млн грн	Відсоток від загальної суми активів, %	Загальна вартість, млн грн	Відсоток від загальної суми активів, %
Державні цінні папери	1807,1	46,6	1850,6	46,9	1937,9	48,4
Грошові кошти	1290,1	33,3	1317,6	33,4	1375,7	34,3
Облігації підприємств	423,3	10,9	416,3	10,6	331,8	8,3
Об'єкти нерухомості	108,7	2,8	108,9	2,8	108,9	2,7
Дебіторська заборгованість	42,3	1,1	47,1	1,2	57,5	1,4
Акції	64,4	1,7	65,3	1,7	61,7	1,6
Інші інвестиції	13,6	0,4	13,6	0,3	13,6	0,3
Облігації внутрішніх місцевих позик	114,3	2,9	110,4	2,8	108,8	2,7
Банківські метали	10,9	0,3	12,5	0,3	11,9	0,3
Всього:	3874,7	100,0	3942,3	100,0	4007,8	100,0

Джерело: побудовано авторами на основі [15]

Головна увага приділяється «розумному» інвестуванню, захищеному від необґрунтованих ризиків. Зокрема, у країнах, де недержавне пенсійне страхування не досить розвинене (Фінляндія, Франція), а також розвиток фінансового ринку перебуває на початковому етапі (країни Латинської Америки), застосовуються нормативні вимоги щодо обмежень інвестування пенсійних коштів. Тоді, як у країнах з розвинутими фінансовими ринками (Бельгія, Австрія, Люксембург) сформувалося досить ліберальне регулювання інвестиційного процесу шляхом застосування правила розумної поведінки та нівелювання обмеження щодо лімітів інвестування активів недержавних пенсійних фондів.

Тут можна стверджувати, що частиною економічного механізму функціонування НПФ є інвестування коштів у фінансові інструменти, що мають вищий рівень надійності та ліквідності. При цьому, законодавством заборонено

вкладення пенсійних коштів у фінансові інструменти, що мають високий рівень ризиків або ж інвестування в які може призвести до виникнення конфлікту інтересів (Рис. 3).

Отже, як свідчать дані рис. 3, переважаючими напрямками інвестування пенсійних активів станом на 30.09.2022 рік стали державні цінні папери – 47,6%, грошові кошти на рахунках у банках – 36,5%, облігації підприємств, емітентами яких є резиденти України, – 8,1%, об'єкти нерухомості – 2,7%) облігації внутрішніх місцевих позик – 1,8%.

До того ж, станом на 30.09.2022 рік відбувся приріст вкладень у банківські метали – на 31,1%, дебіторську заборгованість – на 23,6%, грошові кошти – на рахунках у банках – на 10,7%, державні цінні папери – на 9,2%. При цьому, значно зменшився обсяг вкладень в інші інвестиції – на 32,9%, облігації внутрішніх місцевих позик – на 25,3%, облігації підприємств – на 11,5%, акції – на 4,8%

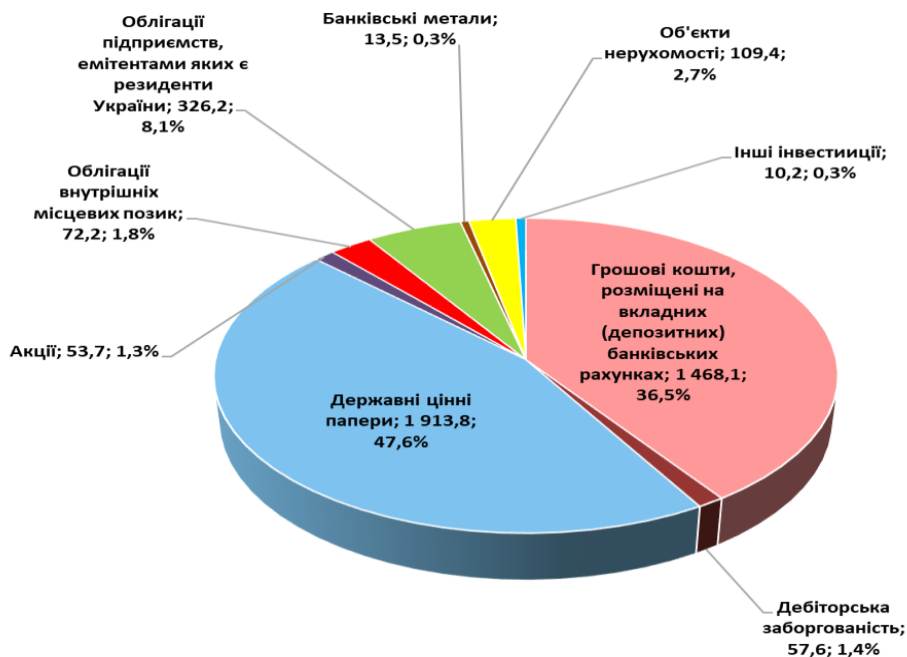


Рис. 3. Напрями інвестиційної діяльності НПФ в Україні, на 30.09.2022 р

Джерело: побудовано авторами на основі [15]

Крім обмежень інструментів інвестування, законодавством визначено кількісні та якісні показники діяльності, обов'язкові для дотримання професійними учасниками фондового ринку та вимоги до структури інвестиційного портфеля НПФ з метою диверсифікації інвестиційних ризиків.

Таким чином, регулювання інвестиційної діяльності НПФ в Україні здійснюється на основі комбінації двох підходів: правила розумної поведінки (шляхом встановлення високих стандартів і вимог до професійності та досвідченості фахівців компаній з управління активами), та кількісних обмежень на інвестиції НПФ.

Висновки. Недержавні пенсійні фонди здійснюють значний вплив на інвестиційний ринок й економічну систему країни у цілому. Ефективність реалізації

механізму функціонування НПФ залежить від:

- подальшого накопичення НПФ активів з метою їх трансформації у форму інвестицій у реальному секторі економіки. Це можливо за умови підвищення низької зацікавленості громадян в участі у НПФ, поширення інформації про переваги участі у НПФ, що, у свою чергу, потребує масштабної програми як на державному, так і на комерційному рівні;

- пом'якшення встановлених структурних обмежень інвестування активів фондів у різні фінансові інструменти, створення та реалізація «персоніфікованих» для НПФ нових фінансових інструментів, що дозволить у повному обсязі реалізувати всі потенційні можливості залучення та використання заощаджень населення.

References:

1. Brahin, S. (2011). Non-state pension funds in an inefficient stock market: the example of Ukraine. *Bulletin of the National Bank of Ukraine*, 1, 18-24.
2. Mishchenko, V.I., & Hordiienko, V.V. (2004). Non-state pension funds in the system of reforming the pension system of Ukraine. *Finances of Ukraine*, 12, 32.
3. Pryimak, I., & Matskova, V. (2020). The role of non-state pension funds in the formation of pension saving of Ukraine citizens. *Black Sea economic studies*, 55(2), 80-86.
4. Prykaziuk, N.V. (2016). Investment of assets of non-state pension funds: trends and prospects. *Black Sea economic studies*, 3, 102-106.
5. Hrushko, V.I., Skulysh, Yu.I., Laptiev, S.M., Fatkhutdinov, V.H., Frantsuz, A.I., Rumyk, I.I., & Pylypenko, O.O. (2019). Pension system, 4th ed., Kyiv: KROK University, 512.

6. Skulysh, Yu., & Fathutdinov, V. (2022). Analysis of the dynamics of income and expenses of the pension fund of Ukraine. *Financial and Credit Activity Problems of Theory and Practice*, 3(44), 72-81. Available at: <https://doi.org/10.55643/fcaptop.3.44.2022.3751>
7. Mihus, I., Denysenko, M., Romyk, I., Pletenetska, S., Laptiev, M., & Kupriichuk, V. (2021). Methodology of corporate financial diagnostics in the period of a crisis. *Journal of Interdisciplinary Research*, 11(1), 52-55. Available at: https://er.knutd.edu.ua/bitstream/123456789/18302/1/ALTA_2021_11_1_XV_P052-055.pdf
8. Garbowski, M., Lubenchenko, O., Perederii, N., Moskalenko, N., & Romyk, I. (2019). Economic and mathematical modeling of loan risks for credit unions. *Journal of Management Information and Decision Sciences*, 22(4), 495-500. Available at: https://library.krok.edu.ua/media/library/category/statti/romyk_0003.pdf
9. Povoroznyk, V. (2009). Regarding realization of the investment potential of non-state pension provision: analyst. note. Kyiv: National University strategist research, department of economics and social strategies.
10. Tkachenko, N., & Shabanova, O. (2016). Improvement of the scientific and methodological approach to the optimization of the investment portfolio of non-state pension funds. *Finances of Ukraine*, 1, 80-98.
11. Kovalova, N.M. (2005). Mechanism of state regulation of investment activities of pension funds: Author's abstract. thesis Ph.D. economy Sciences: 08.02.03 / NDEI Ministry of Economy of Ukraine. Kyiv, 18.
12. Zmiienko, M.O. (2011). The essence of non-state pension funds as institutional investors. *Problems of increasing the efficiency of infrastructure*, 30.
13. On non-state pension provision: Law of Ukraine. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1057-15#Text>
14. National Bank of Ukraine. Available at: https://knpf.bank.gov.ua/uchasnykam/baza_znan/osnovni_zasady_funktsionuvannia_systemy_npz.html
15. National Commission for Securities and Stock Market. Available at: <https://www.nssmc.gov.ua>
16. Ukrainian Investment Business Association: Available at: <https://www.uaib.com.ua>
17. «Dynasty» nongovernmental pension fund. Available at: <https://icu.ua/uk/asset-management/kua/nongovernmental-pension-fund>
18. «OTP Pension» company. Available at: <https://otppension.com.ua/business>

УДК [351.863 (477):351.84] (043.3)
DOI: 10.31732/2663-2209-2022-70-38-43

СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМКИ ДЕТІНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ЗМІЦНЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

Анжела Рижкова¹

¹Аспірант кафедри соціально-поведінкових, гуманітарних наук та економічної безпеки Інституту управління, психології та безпеки Львівського державного університету внутрішніх справ, м. Львів, Україна, e-mail.: angela.ryzhkova47122@ukr.net, ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-6937-0355>

STRATEGIC DIRECTIONS OF DETINIZATION OF THE ECONOMY OF UKRAINE IN THE CONTEXT OF STRENGTHENING THE FINANCIAL SECURITY OF THE STATE

Angela Ryzhkova¹

¹Postgraduate student of the Department of Social-Behavioral, Humanitarian Sciences and Economic Security of the Institute of Management, Psychology and Security of the Lviv State University of Internal Affairs, Lviv, Ukraine, e-mail: angela.ryzhkova47122@ukr.net, ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-6937-0355>

Анотація. Метою статті є дослідження теоретичних аспектів та прикладних засад визначення стратегічних напрямків детінізації економіки України в контексті зміцнення фінансової безпеки держави. Посилення впливу дестабілізуючих чинників розвитку економіки й суспільства в Україні, що поглиблено факторами військового характеру внаслідок повномасштабного вторгнення Російської Федерації на територію України, інтенсифікувало процеси тінізації економіки країни та активізацію деструктивних явищ соціально-економічного характеру. Найбільш істотною негативною впливу внаслідок зазначених тенденцій зазнала фінансова сфера країни, що проявилось у зниженні рівня її фінансової безпеки на фоні зростання обсягів тіньового сектора економіки. Зазначене створює передумови для пошуку ефективних методів і способів протидії кризовим явищам та формування дієвого механізму детінізації економіки України в контексті зміцнення її фінансової безпеки. У статті досліджено основні наукові підходи до визначення сутності понять «детінізація економіки» та «фінансова безпека держави», виокремлено їх місце в системі національної економічної безпеки та встановлено взаємозгодженість та взаємовплив. Здійснено аналітичні розрахунки щодо виявлення стану та тенденцій зміни інтегрального показника рівня тінізації економіки та рівня фінансової безпеки держави за період з 2010 р. до 2022 р. З'ясовано, що в Україні зміцнення фінансової безпеки спостерігається в період зниження рівня тінізації економіки. Виокремлено основні найбільш вагомі проблеми детінізації економіки України та забезпечення фінансової безпеки держави. Обґрунтовано нагальну необхідність формування комплексу заходів щодо детінізації економіки України з акцентом на стратегічну перспективу їх реалізації в контексті зміцнення фінансової безпеки держави та повоєнного відновлення економіки.

Ключові слова: тінізація економіки, фінансова безпека, інтегральний показник рівня тіньової економіки, фінансова система, детінізація економіки.

Формули 0; рис. 2; табл. 0; бібл. 12

Abstract. The purpose of the article is to study the theoretical aspects and applied principles of determining the strategic directions of detinization of the economy of Ukraine in the context of strengthening the financial security of the state. The strengthening of the influence of destabilizing factors in the development of the economy and society in Ukraine, deepened by factors of a military nature as a result of the full-scale invasion of the Russian Federation on the territory of Ukraine, intensified the shadowing of the country's economy and the activation of destructive socio-economic phenomena. As a result of these trends, the financial sphere of the country suffered the most significant negative impact, which was manifested in a decrease in the level of its financial security against the background of the growth of the shadow sector of the economy. The aforementioned creates prerequisites for finding effective methods and ways of countering crisis phenomena and forming an effective mechanism for the detinization of Ukraine's economy in the context of strengthening its financial security. The article examines the main scientific approaches to defining the essence of the concepts "detinization of the economy" and "financial security of the state", identifies their place in the system of national economic security, and establishes mutual coherence and mutual influence. Analytical calculations were carried out to identify the state and trends of changes in the integral indicator of the level of shadow economy and the level of financial security of the state for the period from 2010 to 2022. It was found that in Ukraine, the strengthening of financial security is observed during the period of the decrease in the level of the shadow economy. The main and most important problems of detinization of the economy of Ukraine and ensuring the financial security of the state are highlighted. The urgent need to form a set of measures to detinize the economy of Ukraine with an emphasis on the strategic perspective of their

implementation in the context of strengthening the state's financial security and post-war economic recovery is substantiated.

Keywords: shadowization of the economy, financial security, integral indicator of the level of the shadow economy, financial system, detinization of the economy.

Formulas 0; Fig. 2; table 0; bibl. 12

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку світової фінансово-економічної системи характеризується недосконалістю й незавершеністю формування системи світового порядку, внаслідок чого істотно загострюються ризики, загрози й виклики глобальної економіки та змінюються процеси мегарегіоналізації, геополітизації та регіоналізації. Як наслідок, структурні деформації призводять до диспропорцій розвитку національних економік, найбільш вразливими до яких є ті, що сформовані у країнах із низьким рівнем соціально-економічного розвитку. Україна не є винятком, про що свідчать вагомі негативні тенденції, що спостерігаються в умовах сучасності, зокрема зростання рівня тінізації економічної діяльності, легалізація доходів, одержаних злочинним шляхом та поглиблення фінансової нестабільності в країні. При цьому, масштаби тінізації національної економіки набули критичних значень та потребують негайного вирішення проблем зниження рівня тіншової економіки в країні, адже вони спричиняють зниження рівня її фінансової безпеки. Стає очевидним, що на даному етапі вкрай важливим виявляється необхідність розроблення комплексу заходів щодо детінізації національної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемні питання пошуку методів і способів детінізації економіки України та дослідження методів забезпечення її фінансової безпеки неодноразово стають предметом активних наукових дискусій та знаходять своє відображення в низці практичних розробок й рекомендацій. Зокрема, О. Власюк [1, с. 12] детінізацію економіки вважає одним із напрямів забезпечення фінансової компоненти економічної безпеки держави. При цьому, науковець акцентує значну увагу на необхідності врахування чинників

формування стану геоекономічної, геополітичної та геостратегічної ситуації у світовому масштабі при розробленні заходів протидії тінізаційним процесам. Більше того, О. Власюк наполягає на визначенні стратегічних орієнтирів таких детінізаційних заходів, адже вести боротьбу із тіншовою економічною діяльністю у короткостроковому періоді немає змісту, зважаючи на транснаціональний характер даного деструктивного явища.

Досліджуючи проблеми детінізації економіки України М. Вінічук та Н. Наконечна [2, с. 24–25] встановили, що підвищення рівня тіншової економіки в країні та, водночас, зниження рівня її фінансової безпеки провокують одні і ті ж чинники, що впливають на посилення фінансової залежності від кредиторів, нестабільність грошово-кредитної й фінансової політик, а також політичні фактори й недосконале законодавче забезпечення функціонування фінансової сфери.

Більше того, М. Бліхар, Л. Савченко та ін. [3] власними науковими дослідженнями емпіричного характеру доводять, що зростання тінізації економіки країни призводить до поглиблення макроекономічної нестабільності та сповільнення темпів соціально-економічного розвитку. Водночас, науковці встановили, що заходи щодо детінізації економіки сприятливо впливають на формування й реалізацію антилегалізаційної політики держави, адже вважають, що детінізація являється ефективним інструментом протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, яка, як стверджують Я. Пушак та М. Вінічук [4], істотно впливає на забезпечення фінансової стабільності в країні та знижує рівень соціальної напруженості в суспільстві.

В іншому дослідженні В. Бліхар, М. Вінічук та А. Рижкова [5] пропонують основні напрями детінізації економіки України, серед найбільш вагомих із яких вважають: (1) необхідність удосконалення методичного інструментарію оцінювання рівня тіньової економіки в країні; (2) удосконалення принципів розрахунку податкового навантаження й зниження податкового тиску на суб'єкти господарювання; (3) підвищення ефективності грошово-кредитної політики та (4) посилення вітчизняного законодавства в частині посилення відповідальності за ведення господарської діяльності в тіньовому секторі економіки.

Однак, не заперечуючи вагомому наукового доробку щодо дослідження стратегічних напрямків детінізації економіки України в контексті зміцнення фінансової безпеки держави, бажаного результату досі не вдалося досягнути, що потребує проведення подальших наукових розвідок в зазначеному керунку.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження теоретичних аспектів та прикладних засад визначення

стратегічних напрямків детінізації економіки України в контексті зміцнення фінансової безпеки держави.

Виклад основного матеріалу дослідження. Зростаючі масштаби тінізації економіки України та поява нових схем ведення економічної діяльності поза офіційним сектором обумовлюють необхідність активізації процесу протидії даному деструктивному явищу. Очевидно, що зазначені проблеми особливо поглибилися в період повномасштабної війни росії проти України, що набуло якісно нового значення, а існуючі заходи детінізації виявляються недієвими та неефективними.

Оцінюючи стан та тенденції зміни рівня тіньової економіки України впродовж 2010–2022 рр. (рис. 1) варто зазначити, що в аналізованому періоді відсутні стійкі тенденції до зміни інтегрального показника рівня тіньової економіки. Зокрема, відмічається посилення тінізації національної економіки в той час, коли в країні загострюються соціально-економічні та суспільно-політичні кризи.

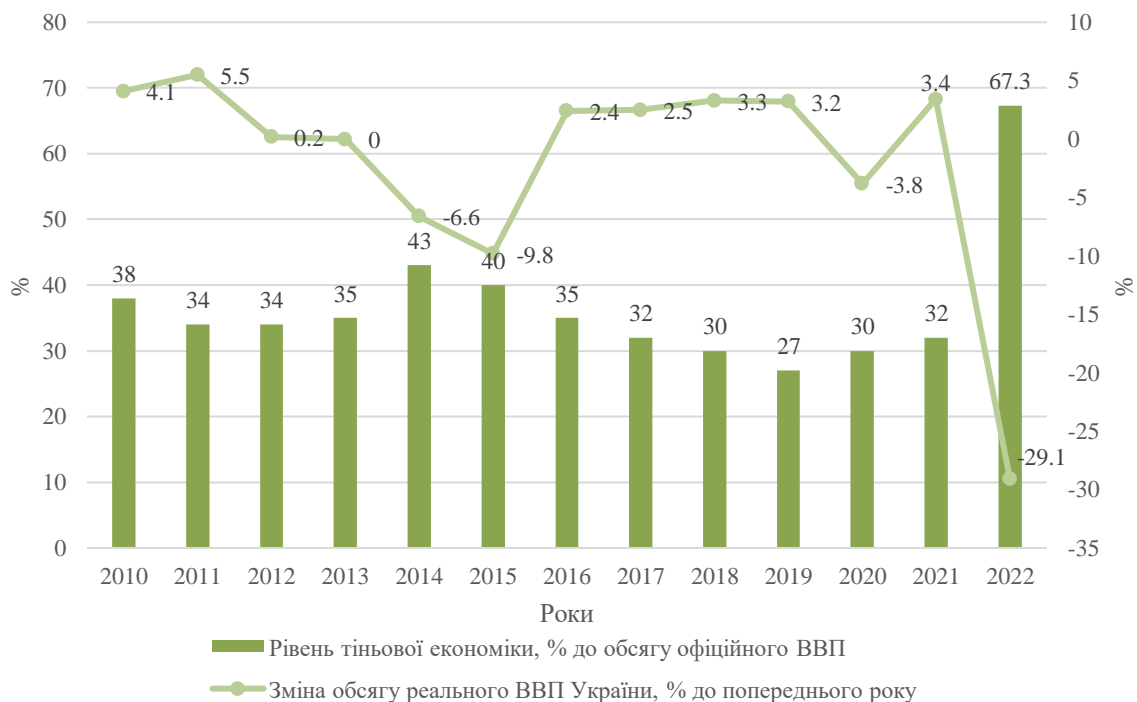


Рис. 1. Динаміка інтегрального показника рівня тіньової економіки України та зміни обсягу реального ВВП у 2010–2022 рр., %

Джерело: складено за: [6, с. 2; 7, с. 2; 8]

При цьому, варто виділити декілька таких кризових періодів: 2013–2015 рр. – Революція Гідності та поглиблення політичної нестабільності, переформатування влади, анексія Автономної Республіки Крим та початок гібридної війни Росії проти України; 2020–2021 рр. – поширення пандемії COVID-19, запровадження значних карантинних обмежень, що торкнулися суб'єктів господарювання та вплинули на ведення їх фінансово-господарської діяльності; 2022 р – період повномасштабного воєнного вторгнення росії на територію України, що супроводжується масштабними руйнуваннями, знищенням інфраструктури, людських ресурсів та обмеженням доступу української сторони до значних територій країни.

Водночас, на фоні зростання рівня тінізації економіки спостерігається різке

падіння реального ВВП країни до 0 у 2013 р. до –6,6 % у 2014 р., до –9,8 % у 2015 р., до –3,8 % у 2020 р. та до –29,1 % у 2022 р.

Очевидно, що обсяги реального ВВП є одним із найбільш вагомих індикаторів, що визначають фінансову стабільність в країні та рівень безпеки фінансової системи. Якщо проаналізувати стан та тенденції зміни рівня фінансової безпеки України за аналогічний період 2010–2022 рр. (рис. 2), то можна побачити, що він знижувався в період зростання рівня тіньової економіки в країні, що доводить їх пряму залежність та взаємообумовленість. Зокрема, у 2014 – 2015 рр. рівень фінансової безпеки знизився до позначки у 38 % та 36 % відповідно. В подальшому, різке зниження із 42 % до 38 % рівня фінансової безпеки держави зафіксовано у 2020 р. та критично низьке до 29,6 % в умовах 2022 р.



Рис. 2. Стан та динаміка зміни рівня фінансової безпеки України у 2010–2022 рр., %
Джерело: складено за: [9–12]

Безумовним фактом виявляється необхідність формування комплексу заходів детінізації економіки України, які пропонуємо визначити в наступному порядку [5]:

1) удосконалення методичного інструментарію оцінювання рівня тіньової економіки шляхом моніторингу та врахування показників тіньових економічних відносин, що здійснюються на

тимчасово окупованих територіях України та за її межами, а також удосконалення інструментарію оцінювання за компонентами тіньового сектора;

2) формування оптимальної системи оподаткування, удосконалення принципів розрахунку податкового навантаження, суттєве послаблення податкового тиску на суб'єкти малого й середнього бізнесу;

3) удосконалення обліково-аналітичних процедур щодо доходів і витрат суб'єктів господарювання з метою створення сприятливих умов для добровільної сплати податків, спрощення процедур звітності й декларативності;

4) забезпечення публічності й прозорості операцій з державними ресурсами, раціональності й оптимальності розподілу фінансових ресурсів, публічності інформації про рух таких ресурсів та посилення відповідальності посадових осіб за неправомірні дії щодо таких ресурсів;

5) підвищення ефективності грошово-кредитної політики, посилення регулятивного впливу на неї НБУ, послаблення залежності внутрішнього грошового обігу від дисбалансів та шоків зовнішнього середовища;

б) удосконалення чинного національного законодавства в частині посилення організаційно-правових засад запобігання та протидії тіньовій економічній діяльності, посилення кримінальної відповідальності за злочинні протиправні діяння у фінансовій сфері.

Запропоновані заходи, які враховують особливості функціонування національної економіки й фінансової системи в умовах запровадження спеціального правового режиму воєнного стану, дозволять знизити рівень тіньової економіки в країні та забезпечити оптимальні параметри фінансової безпеки держави.

References:

1. Vlasyuk O.S. (2016). National security of Ukraine: evolution of domestic policy problems: selected scientific works. K.: NISD, 528 p. (in Ukraine).
2. Vinichuk M.V., Nakonechna N.V. (2017). Economic security of the state: socio-economic dimension: study guide. Lviv: Liga-Press, 322 p. (in Ukraine).
3. Blikhar M.M., Savchenko L.A., Komarnytska I.I., Vinichuk M.V. (2019). Strategic orientaries of legalization of the economy of Ukraine: economic and legal aspects. *Financial and credit activity: problems of theory and practice*. Vol. 2 (29). 534 c. C. 101–112. URL: <http://doi.org/10.18371/fcapter.v2i29.171850>. (in English).
4. Pushak Ya. Ya. Vinichuk M.V. (2017). The level of Ukraine's shadow economy and its impact on the social component of the state's economic security. *Scientific Bulletin of Kherson State University. Series: economic*

Висновки. Таким чином, проведені дослідження стратегічних напрямків детінізації економіки України в контексті зміцнення фінансової безпеки держави дають підстави для висновку, що на сучасному етапі державотворення України, яка перебуває в умовах війни з російською федерацією істотно загострилися проблеми формування комплексу дієвих заходів протидії тінізаційним процесам, що спостерігаються в національній економіці. Виявлено, що тіньова економіка та фінансова безпека держави як окремі економічні явища, тісно взаємопов'язані та взаємообумовлені. Встановлено, що зростання рівня тіньової економіки в Україні відбувається в період посилення соціально-економічної та суспільно-політичної криз та провокує значне зниження рівня фінансової безпеки держави. З'ясовано критичне зростання рівня тіньової економіки в умовах 2022 р. до 67,3 % офіційного ВВП та зниження рівня фінансової безпеки в даному періоді до 29,6 %, що обумовлено посиленням впливу вагомих дестабілізуючих чинників зовнішнього й внутрішнього середовища, в тому числі й чинників воєнного характеру. З метою нівелювання негативного впливу та кризових станів запропоновано низку заходів щодо проведення детінізації економіки України, які передбачають комплексний підхід та їх реалізацію в стратегічній перспективі.

5. Blikhar V.S., Vinichuk M.V., Ryzhkova A.A. Institutional Foundations of de-Shadowing the Economy of Ukraine in the National Financial Security System. *Social and Legal Studios*. 2022. Vol. 5, № 2. P. 68–76. DOI: 10.32518/2617-4162-2022-5-68-76. (in English).
6. General trends of the shadow economy in January–September 2021: analytical note. Kyiv: Ministry of Economy of Ukraine, 2021. 14 p. URL: <https://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id=e384c5a7-6533-4ab6-b56f-50e5243eb15a&tag=TendentsiiTinovoiEkonomiki>. (in Ukraine).
7. Shadow economy. General trends of 2021: analytical note. Kyiv: Ministry of Economy of Ukraine, 2021. 12 p. <https://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id=e384c5a7-6533-4ab6-b56f->

50e5243eb15a&tag=TendentsiiTinovoiEkonomiki. (in Ukraine).

8. Schneider F. New COVID-related results for estimating the shadow economy in the global economy in 2021 and 2022. *International Economics and Economic Policy*. 2022. URL: doi: 10.1007/s10368-022-00537-6. (in English).

9. Pyatnytska G.T., Fedulova I.V. (2020). Financial security of the country and the enterprise: definition, relationship and security risks. *Efficient economy*. №. 7. URL:

<http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=8059>. (in Ukraine).

10. Request to the Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine (2019), "The Level of Economic

Safety". URL: https://dostup.pravda.com.ua/request/rivien_iekonomichnoyi_biezpieki. (in English).

11. The level of economic security is integral and by individual components: email response to the request for access to public information from 07/08/2020 to the Ministry of Economic Development, Trade and Agriculture of Ukraine. Ex. number 3032-06/43477-09 dated 07/14/2020. (in Ukraine).

12. On the decision of the National Security and Defense Council of Ukraine dated August 11, 2021 "On the Strategy of the Economic Security of Ukraine for the period until 2025": Decree of the President of Ukraine dated August 11, 2021 No. 347/2021. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/347/2021#Text>. (in Ukraine). (in Ukraine).

УДК 658.82

DOI: 10.31732/2663-2209-2022-70-44-52

ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА ЕЛЕКТРОЕНЕРГЕТИКИ

Ірина Петрова¹

¹д.е.н, професор, ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна, e-mail: petrovakrok@gmail.com, ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-4206-5403>

FORMING OF COMPETITIVENESS STRATEGY FOR ENSURING THE ECONOMIC SECURITY OF THE ELECTRIC POWER INDUSTRY ENTERPRISE

Iryna Petrova¹

¹Doctor of Science, Professor, KROK University, Kyiv, Ukraine, e-mail: petrovakrok@gmail.com, ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-4206-5403>

Анотація. Статтю присвячено визначенню взаємозв'язку між конкурентоспроможністю та економічною безпекою підприємств електроенергетичної сфери економіки. В умовах агресивних змін зовнішнього середовища електроенергетика виявилася гостро вразливою до впливу негативних факторів. Крім того, показав свою неефективність механізм регулювання цієї сфери, якому властиві обмежена конкуренція гравців на енергетичному ринку, залишки монополізму, тінізації, постійні порушення правил гри, незбалансованість цінової політики, гальмування інноваційно-інвестиційних зрушень. За цих умов необхідним є перехід до державно-ринкового регулювання електроенергетичної сфери економіки, сприяння підвищенню конкурентоспроможності підприємств як провідного чинника забезпечення їх економічної безпеки. В статті реалізовано стратегічний підхід до зростання конкурентоспроможності підприємств та наведено процес формування стратегії конкурентоспроможності в межах забезпечення економічної безпеки підприємства електроенергетичної сфери. Особливий акцент зроблено на необхідності ефективного управління конкурентоспроможністю підприємств в інтересах усіх зацікавлених осіб. Стратегічними орієнтирами підвищення конкурентоспроможності для забезпечення економічної безпеки підприємств електроенергетики є: стабільність постачання енергії, розробка та реалізація диверсифікованих джерел енергії, розширення та модернізацію енергетичної інфраструктури; досягнення високої конкурентоспроможності на ринку шляхом ефективного використання ресурсів, впровадження новітніх технологій, підвищення якості обслуговування та конкурентних тарифів; енергоефективність та енергозбереження; впровадження інновацій та розвиток нових технологій, застосування відновлювальних джерел енергії та використання сучасних систем управління та моніторингу; посилення політико-правових важелів регулювання, що передбачає дотримання чітких правил регулювання, прозорих тарифів, створення стабільних умов для розвитку підприємств електроенергетики та забезпечення їх економічної безпеки.

Ключові слова: стратегія, конкурентоспроможність, економічна безпека, підприємство, електроенергетика

Формул: 0, рис.: 1, табл.: 2, бібл.: 20

Abstract. The article is devoted to determining the relationship between competitiveness and economic security of enterprises in the electric power sector of the economy. In the conditions of aggressive changes in the external environment, the electric power industry turned out to be highly vulnerable to the influence of negative factors. In addition, the mechanism of regulation of this sphere, which is characterized by limited competition of players in the energy market, remnants of monopoly, shadowing, constant violations of the rules of the game, unbalanced price policy, inhibition of innovation and investment shifts, has shown its inefficiency. Under these conditions, it is necessary to transition to state-market regulation of the electric energy sector of the economy, to help increase the competitiveness of enterprises as a leading factor in ensuring their economic security. The article implements a strategic approach to increasing the competitiveness of enterprises and describes the process of forming a competitiveness strategy within the framework of ensuring the economic security of enterprises in the electric power sector. Special emphasis is placed on the need to effectively manage the competitiveness of enterprises in the interests of all interested parties. The strategic guidelines for increasing competitiveness to ensure the economic security of electric power enterprises are: stability of energy supply, development and implementation of diversified energy sources, expansion and modernization of energy infrastructure; achieving high competitiveness in the market through effective use of resources, introduction of the latest technologies, improvement of service quality and competitive tariffs; energy efficiency and energy saving; introduction of innovation and development of new technologies, use of renewable energy sources and use of modern management and

monitoring systems; strengthening of the political and legal levers of regulation, which provides for the observance of clear regulatory rules, transparent tariffs, creation of stable conditions for the development of electric power enterprises and ensuring their economic security.

Keywords: *strategy, competitiveness, economic security, enterprise, electric power industry.*

Formulas: 0, **fig.:** 1, **tabl.:** 2, **bibl.:** 20

Постановка проблеми. В сучасних умовах зовнішнє середовище в Україні характеризується нестійкістю та непередбачуваністю, що чинить вплив на внутрішнє середовище підприємств. Відповідно, підприємствам усіх видів економічної діяльності потрібно адаптуватися до змін та забезпечувати економічну безпеку для досягнення своїх цілей на тривалу перспективу. Це повною мірою стосується електроенергетики як базової стратегічної сфери економіки, яка створює життєві умови розвитку усіх інших видів економічної діяльності. Енергетична сфера є важливим елементом національної економіки будь-якої країни, а забезпечення надійного та ефективного енергопостачання є необхідним для стабільного функціонування і розвитку інших секторів. В умовах численних викликів і загроз з боку зовнішнього середовища роль енергетичних підприємств у країні надзвичайно зростає. На превеликий жаль, у 2022-2023 рр. ця сфера істотно постраждала внаслідок російсько-української війни. Відновлення об'єктів енергетичної інфраструктури потребуватиме колосальних ресурсів, часу, застосування нових технологій.

Головним завданням енергетичних підприємств є надійне та якісне постачання електричної та теплової енергії споживачам за економічно обґрунтованими тарифами. Виконання цього завдання підприємствами можливо за умов їх конкурентоспроможності. Ще в довоєнні роки українська економіка відставала від розвинених країн за рівнем конкурентоспроможності, посідаючи у міжнародному рейтингу 85-ту позицію. Крім застарілої матеріально-технічної бази значну роль відігравала монополізація цієї сфери. Підвищення конкурентоспроможності підприємств електроенергетики потребує формування стратегічного підходу до їх розвитку з

урахуванням теперішніх реалій та нових технологічних можливостей. Необхідним є застосування ефективних методів підвищення конкурентоспроможності підприємств, які забезпечують високий рівень їх економічної безпеки. Підвищення конкурентоспроможності підприємств електроенергетики потребує комплексного підходу, основою якого є формування дієвих стратегій розвитку підприємств з метою зміцнення їх ринкових позицій та забезпечення необхідного рівня економічної безпеки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Останні десятиліття свідчать про збільшений інтерес до проблем економічної та енергетичної безпеки українських підприємств. У наукових працях таких вчених, як Басок Б.І., Базеев Є.Т., Кириленко О.В., Снежкін Ю. Ф. [2], Геєць В.М. [3], Пирожков С.І. [4], В.А. Шведкий [12] та інших розглядаються теоретичні, методологічні та практичні аспекти економічної та енергетичної безпеки підприємств, функціональні складові управління системою безпеки економіки України. Вченими підкреслюється, що для України сьогодні «вкрай важливою є енергоефективно орієнтована інноваційна модернізація енергетики з проривним тактичним і стратегічним оновленням економіки» [2]. Дослідження, проведені Г.М. Черняк, зосереджені на оцінці рівня економічної безпеки енергетичних підприємств в контексті процесу євроінтеграції [5], а також на стратегічному підході до визначення перспектив їх розвитку [6]. Автор справедливо вказує на важливість формування низки альтернативних стратегій для забезпечення економічної безпеки енергетичного підприємства [6, с. 92]. Цілком погоджуємося з тим, що обґрунтування і вибір адекватної потребам часу альтернативи сприятиме забезпеченню економічної безпеки та

досягненню прогнозованих показників [6, с. 92].

Досліджуючи проблеми економічної безпеки, вчені обґрунтовано пов'язують її з конкурентоспроможністю підприємств. При цьому конкурентоспроможність може розглядатися як показник, фактор, умова досягнення економічної безпеки.

Феномен конкурентоспроможності підприємства розкрито в роботах таких авторів як І. Дмитрієв, І. Кирчата, О. Шершенюк [7], О.Зибарева, Т. Воронюк [8], Г. Леськів, В. Франчук, Г. Левків, В. Гобела [9], В. Кривіцька, В.Зянько В. [10], І. Чіков [11] та інші. Вихідним поняттям для аналізу конкурентоспроможності є поняття конкуренції, оскільки конкурентоспроможність підприємства визначається тільки при співставленні результатів його діяльності з іншими підприємствами аналогічного виду економічної діяльності, отриманими внаслідок конкурентної боротьби.

Сучасні погляди на конкуренцію охоплюють її нові ознаки і форми, що особливо значиме для електроенергетики, де рівень монополізації є ще достатньо високим. Узагальнюючи різноманітні підходи, можна виокремити три базових погляди на конкуренцію [11, с.75-76].

Згідно першого, конкуренція означає суперництво суб'єктів економічної діяльності на ринку з метою досягнення її найвищих результатів. За другим підходом, конкуренція — це елемент механізму регулювання ринку. В третьому ракурсі конкуренція є зіткненням традиційного з інноваційним.

Для електроенергетики є принципово важливими усі три ролі конкуренції. Конкуренція виробників і постачальників енергії для за споживачів призводить до підвищення якості створюваних послуг та встановлення збалансованої ціни на них. Вона є необхідним доповненням до державного регулювання цієї стратегічної галузі економіки. Нарешті актуалізується як ніколи раніше боротьба традиційних технологій, джерел і видів енергії з інноваційними, впровадження яких є

однією з ключових проблем реформування української електроенергетики.

З огляду на розвиток розуміння поняття конкуренції змінюються підходи до визначення конкурентоспроможності підприємства, яка у загальному вигляді відображає здатність до конкуренції, наявність конкурентних переваг підприємства на ринку. Можна погодитися з тлумаченням конкурентоспроможності підприємства як його здатності виробляти та продавати товари й послуги, які мають найкращі цінові та нецінові характеристики для споживачів порівняно із аналогічною продукцією інших підприємств відповідної галузі [10, с. 1].

Разом з тим, з нашої точки зору, управління конкурентоспроможністю підприємства не можна зводити до систему заходів щодо постійного вдосконалення товару суб'єкта господарювання, систематичного пошуку нових споживачів, а також каналів збуту, покращення сервісу, реклами [10, с. 1]. Принципове значення має стратегічний підхід до управління конкурентоспроможністю підприємства, який передбачає формування стратегії підвищення конкурентоспроможності та розробку стратегічних, тактичних та оперативних заходів щодо її реалізації.

Наголошуючи на актуальності та важливості наукових напрацювань з проблем конкурентоспроможності і економічної безпеки підприємств, вважаємо доречним продовжити їх у контексті формування стратегії підвищення конкурентоспроможності як фактору забезпечення економічної безпеки суб'єктів підприємницької діяльності, розглянувши їх взаємозв'язок на прикладі підприємств електроенергетичної сфери.

Формулювання цілей статті. Мета статті – розкрити особливості формування стратегії підвищення конкурентоспроможності для забезпечення економічної безпеки підприємства електроенергетичної галузі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Впровадження нового ринку електричної енергії згідно з Законом України "Про ринок електричної енергії"

від 13 квітня 2017 року[1] має значний вплив на економічну безпеку підприємств, що займаються виробництвом електричної енергії. Це стосується таких типів підприємств, як теплові електростанції (ТЕС), теплоелектроцентрали (ТЕЦ), гідроелектростанції (ГЕС), гідроакумулюючі електростанції (ГАЕС),

атомні електростанції (АЕС), сонячні електростанції (СЕС), вітрові електростанції (ВЕС), електростанції, які працюють на біомасі (Біомаса), а також компанії із розподілу електроенергії та електричних мереж. Динаміку частки різних типів електростанцій у загальному виробітку енергії представлено у табл.1.

Таблиця 1. Виробництво електроенергії за типом електростанції, частка в загальному виробітку за рік в %

Типи електростанцій	Частка в загальному виробітку							
	2015 рік	2016 рік	2017 рік	2018 рік	2019 рік	2020 рік	2021 рік	2022 рік прогноз
АЕС	55,6%▲	52,3%▼	55,1%▲	53,0%▼	53,9%▲	51,2%▼	55,1%▲	53,6%▼
ТЕЦ/ТЕС	35,2%	39,7%▲	35,9%▼	36,9%▲	36,2%▼	35,2%▼	29,3%▼	37,0%▲
ГЕС/ГАЕС	4,3%▼	6,0%▲	6,8%▲	7,5%▲	5,1%▼	5,1%▲	6,7%▲	5,1%▼
СЕС/ВЕС/ Біомаса	1,0%▲	1,0%▲	1,2%▲	1,7%▲	3,6%▲	7,3%▲	15,3%▲	32,5%▲
Блок-станції	3,9%▼	1,0%▼	1,0%▲	0,9%▼	1,1%▲	1,2%▲	1,3%▲	1,4%▲

▲ - зростання виробництва електроенергії, ▼ падіння
Джерело: [19]

Ринок електроенергетики характеризується високою консолідацією, обмеженою конкуренцією, монополізацією, тінізацією та наявністю різноманітних зловживань і махінацій. Ці фактори призводять до його невірноваженості, де генеруючі компанії, зокрема ті, що перебувають у державній власності, зазнають збитків, тоді як продавці отримують значні необґрунтовані прибутки.

З таблиці 2 видно, що виробництво електроенергії у 2022 році по відношенню до 2021 року упало на 27,5%. Це свідчить про недостатню ефективність роботи генеруючих потужностей, оскільки наявна система ринку електроенергії в країні базується на монопольному становищі окремих учасників.

Таблиця 2. Виробництво електроенергії ПЕК України у 2021-2022 роках

Виробники електроенергії	2021 рік		2022 рік		+/- до 2021 року	
	Млн.кВт-г	%	Млн.кВт-г	%	Млн.кВт-г	%
Всього	156601,0	100,0	113586	100,0	- 43015	-27,5
ТЕС	37225,4	23,76	24197	21,29	-13028,4	-35
ТЕЦ	8615,6	5,5	33059,4	29,09	-15556,2	-32
ГЕС	9157,2	5,8	19961,3	17,6	43015,3	6,5
ГАЕС	1292,7	0,8	1292,7	0,8	0,0	0,0
АЕС	88206,3	55,0	63492,1	55,9	-24714,2	-28,0
ВДЕ	12527,1	8,0	8017,3	7,06	- 4509,8	-36,0

Джерело: [20]

Крім того, на конкурентну ситуацію в електроенергетиці серйозно впливають зловживання на енергоринку, зокрема непередбачувані зміни ринкових цін і доходів упродовж певного періоду в

сегменті ринку, які характеризуються відхиленнями від норми. Ця проблема створює умови для корупційних практик і стає перешкодою для чесної конкурентної боротьби.

З огляду на це українському ринку електроенергії потрібно перейти до впровадження конкурентних моделей, що дозволить створити ефективні дво- і багатосторонні взаємовідносини між компаніями, що беруть участь у ринку, та більш ефективно використовувати можливості ресурсного гарантування для підвищення конкурентоспроможності енергогенеруючих підприємств.

Новий електроенергетичний ринок має на меті досягти цілей зміцнення конкуренції в електроенергетичній галузі, гарантування споживачам права вільного вибору постачальника електроенергії та усунення штучних монополій серед виробників і споживачів. Крім того, потрібно створення збалансованого ринку та ринку допоміжних послуг, які є необхідними для забезпечення резерву виробництва електричної енергії та компенсації можливих перекосів у системі.

Поєднання елементів механізму державного та ринкового регулювання забезпечує підприємствам-виробникам електричної енергії можливість виходу на європейський ринок, збільшує привабливість інвестицій у галузь та мінімізує передумови для зростання дебіторської заборгованості. Для підприємств-споживачів державно-ринкове регулювання має забезпечити прозорість при формуванні тарифів, свободу вибору постачальника електроенергії та зменшення кількості посередників у процесі її придбання. Відтак, перетворення ринку електричної енергії в Україні на нових засадах зміцнює економічну безпеку підприємств-виробників та підприємств-споживачів електроенергії, а також відкриває нові перспективи для сталого розвитку цього стратегічного виду економічної діяльності.

Запровадження елементів конкурентного механізму в регулювання електроенергетики вимагає стратегічного підходу до підвищення конкурентоздатності підприємств галузі.

Розкриваючи процес формування стратегії підвищення конкурентоспроможності суб'єктів

підприємницької діяльності у контексті забезпечення їх економічної безпеки, необхідно звернути увагу на мету, цілі, завдання, принципи, а також відповідну процедуру розробки таких стратегій. При формуванні стратегії конкурентоспроможності підприємства вважаємо важливим не допустити підміну мети формування стратегії конкурентоспроможності підприємства її місією та цілями, які ставляться перед суб'єктом господарювання у процесі реалізації такої стратегії. Метою стратегії конкурентоспроможності підприємства електроенергетики є забезпечення прийняттого рівня його конкурентоспроможності на ринках збуту продукції (робіт, послуг), який дозволить дотримуватись або досягти необхідного рівня економічної безпеки. Завданнями формування стратегії конкурентоспроможності підприємства в межах забезпечення його економічної безпеки повинні бути: оцінка зовнішнього та внутрішнього впливу на формування стратегії конкурентоспроможності; дослідження рівня конкурентоспроможності та місця на ринку суб'єкта господарювання; оцінка рівня економічної безпеки підприємства; визначення оптимального рівня конкурентоспроможності та економічної безпеки господарюючого суб'єкта; визначення ресурсів для формування стратегії. Принципами формування стратегії конкурентоспроможності підприємства електроенергетичної сфери в контексті забезпечення його економічної безпеки, є: забезпечення системного підходу до формування стратегії конкурентоспроможності; досягнення взаємозв'язку конкурентоспроможності й економічної безпеки суб'єкта господарювання; забезпечення гнучкості й адаптивності підприємства до умов зовнішнього та внутрішнього середовища; участі всіх зацікавлених сторін у формуванні стратегії конкурентоспроможності господарюючого суб'єкта.

Процес формування стратегії конкурентоспроможності підприємства вимагає відповідної процедури, яка буде враховувати забезпечення або досягнення таким суб'єктом господарювання певного рівня економічної безпеки. Спираючись на дослідження науковців Д. Ревенко, В. Либи

і Л. Зейди [13], І. Мілько [14], В. Аранчій, С. Зорі та А. Лантуха [15], Брижань І., Чевганова В.[16], ми виявили структурні та організаційно-аналітичні аспекти процедури формування такої стратегії (рис. 1).

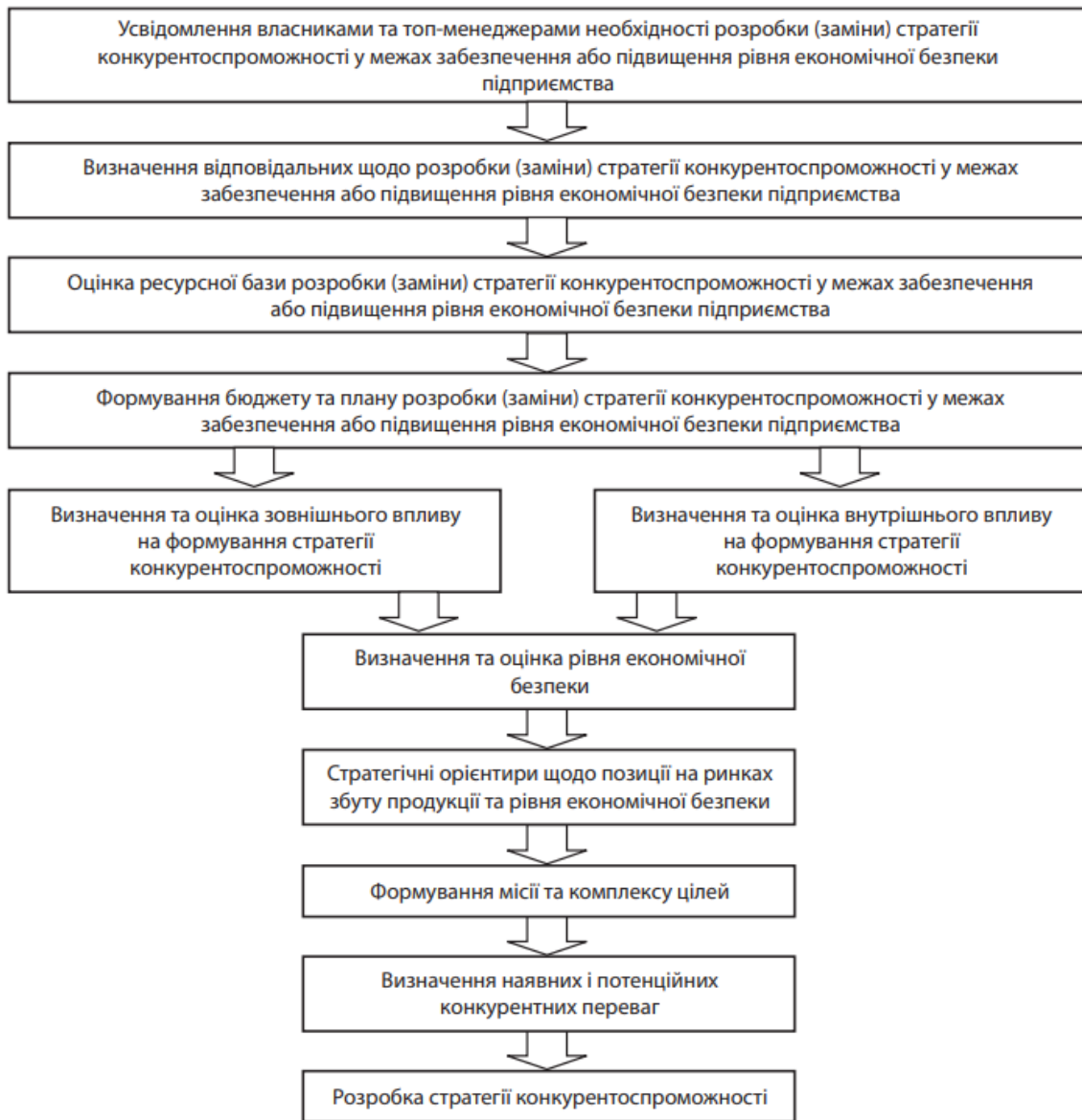


Рис. 1. Процедура формування стратегії конкурентоспроможності підприємства в межах забезпечення його економічної безпеки

Джерело: 17

Водночас, характеризуючи процес формування стратегії підвищення конкурентоспроможності підприємства, необхідно акцентувати увагу на управлінні ним. Весь процес повинен починатися з стратегічного наміру та усвідомлення власниками і керівниками підприємства необхідності і доречності розробки або

оновлення стратегії підвищення конкурентоспроможності суб'єкта господарювання з урахуванням проблем забезпечення його економічної безпеки. Процедура формування стратегії конкурентоспроможності підприємства потребує врахування і дотримання організаційних умов: визначення

відповідальних за формування; оцінку необхідних ресурсів для формування відповідної стратегії (матеріальні, фінансові, людські, час, технічні засоби); розробку плану та формування бюджету для формування стратегії конкурентоспроможності.

Вже на першому етапі формування стратегії конкурентоспроможності підприємства електроенергетичної галузі для забезпечення його економічної безпеки обов'язковим є визначення зовнішніх і внутрішніх факторів та оцінка їх впливу на формування такої стратегії з огляду на забезпечення бажаного рівня економічної безпеки суб'єкта підприємницької діяльності. Стратегічні орієнтири, а також місія та комплекс цілей підприємства в процесі формування стратегії конкурентоспроможності у контексті забезпечення їх економічної безпеки повною мірою залежатиме від загальної стратегії розвитку суб'єктів господарювання. Особливістю нашого підходу (див. рис. 1), є те, що місія та комплекс цілей базуються на визначених стратегічних орієнтирах щодо позиції на ринках збуту продукції та рівня економічної безпеки підприємства. Також слід визначити наявні та потенційні, статичні та динамічні конкурентні переваги суб'єкта господарювання, оскільки саме на них будується відповідна стратегія забезпечення його конкурентоспроможності. На практиці підприємства часто не в змозі усвідомити та чітко виділити не тільки потенційні, а й наявні конкурентні переваги, що призводить до значних проблем при розробці та реалізації стратегій конкурентоспроможності і негативно впливає на рівень їх економічної безпеки. При аналізі наявних і потенційних, статичних та динамічних конкурентних переваг підприємства повинні: оцінювати ефективність здійснення фінансово-господарської діяльності, враховувати професіоналізм персоналу підприємства; креативність та унікальність; зважати на досвід конкурентів і лідерів на ринку.

В процесі формування стратегії конкурентоспроможності підприємства в межах забезпечення його економічної безпеки необхідно визначити рівень впливу такої стратегії на фінансово-господарську діяльність підприємства, його економічну безпеку та загальний рівень конкурентоспроможності щодо всіх аспектів функціонування на ринках збуту продукції (робіт, послуг). Для підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності, рівня економічної безпеки та конкурентоспроможності на зовнішніх і внутрішніх важливим є прогнозування наслідків реалізації стратегії; відбір найкращої для підприємства альтернативної конкурентної стратегії; розробка механізму їх реалізації, моніторинг і коригування реалізації стратегії та рівня економічної безпеки підприємства.

Стратегічними орієнтирами підвищення конкурентоспроможності для забезпечення економічної безпеки підприємств електроенергетики, є:

- стабільність постачання енергії, що передбачає розробку та реалізацію диверсифікованих джерел енергії, включаючи відновлювальні джерела, а також розширення та модернізацію енергетичної інфраструктури;
- досягнення високої конкурентоспроможності на ринку шляхом ефективного використання ресурсів, впровадження новітніх технологій, підвищення якості обслуговування та конкурентних тарифів;
- енергоефективність та енергозбереження шляхом зменшення споживання енергії та оптимізації процесів, зниження витрат на виробництво;
- впровадження інновації та розвиток, що передбачає розробку нових технологій та методів виробництва, використання відновлювальних джерел енергії та застосування сучасних систем управління та моніторингу;
- посилення політико-правових важелів регулювання, яке включає дотримання чітких правил регулювання, прозорих тарифів, створення стабільних умов для

розвитку підприємств електроенергетики та їх економічної безпеки.

Підсумовуючи вищенаведене, зазначимо, що стратегія конкурентоспроможності підприємств електроенергетики України є важливим фактором, який може забезпечити стійкість, ефективність та економічну безпеку цих підприємств. Її компонентами є різні аспекти: від диверсифікації джерел енергії та підвищення конкурентоспроможності на ринку до енергоефективності та інновацій, що сприяють стійкому розвитку електроенергетичного сектору країни.

Висновки. Забезпечення необхідного рівня економічної безпеки підприємства електроенергетики можливо на основі підвищення його конкурентоспроможності.

Електроенергетична сфера є пріоритетною в системі національної економіки і суттєво впливає на всі інші її сектори. Внаслідок впливу численних зовнішніх та внутрішніх факторів виникають нові виклики та загрози її розвитку. Адекватною відповіддю на агресивний вплив цих факторів є розробка і реалізація стратегії підвищення конкурентоспроможності підприємств електроенергетики, що є важливим чинником забезпечення їх економічної безпеки. В процесі розробки стратегії конкурентоспроможності підприємства важливо чітко визначати мету, цілі, завдання, принципи та

процедуру формування стратегії конкурентоспроможності господарюючого суб'єкта, а також забезпечити ефективне управління підприємством з урахуванням інтересів усіх стейкхолдерів.

Втрата конкурентоспроможності підприємств електроенергетики обумовлена серед іншого недосконалістю моделі регулювання цього сектору економіки, значними порушеннями і перекосами в його функціонуванні та недотриманням законодавства. Мають місце значні розбіжності ціноутворення в кожному сегменті енергетичного ринку, відсутність розвинутого ринку допоміжних сервісів.

Для підвищення конкурентоспроможності кожної енергогенеруючої компанії необхідно посилити гарантування її ресурсів для ефективного використання можливості цих виробництв у постійно змінюваному середовищі. Забезпечення економічної безпеки господарюючих суб'єктів у електроенергетиці потребує постійного моніторингу, врахування та оцінювання впливу факторів зовнішнього та внутрішнього середовища. Подальші дослідження варто сконцентрувати на формуванні системи інформаційного забезпечення розробки стратегій конкурентоспроможності електроенергетичних підприємств України у контексті підвищення їх економічної безпеки.

Література:

1. Закон України «Про ринок електричної енергії» від 13 квітня 2017 року. Відомості Верховної Ради (ВВР), 2017, № 27–28, ст. 312). Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2019-19>
2. Кириленко О.В., Снежкін Ю. Ф., Басок Б.І., Базеев Є.Т. Енергетика, наука та інженерія: сучасний стан і виклики розвитку.- Вісник НАН України, 2023, № 4, с. 3-20
3. Геєць В.М. Про оцінку економічних втрат України внаслідок збройної агресії РФ. Вісник НАН України. 2022. № 5. С. 30—38.
4. Пирожков С.І. Про національну доповідь НАН України «Національна стійкість України: стратегія відповіді на виклики та випередження гібридних загроз». Вісник НАН України. 2022. № 5. С. 45-55.
5. Черняк Г. М. Оцінювання рівня економічної безпеки енергетичних підприємств в умовах

- євроінтеграції / Г. М. Черняк // Економічний вісник Національного технічного університету України "Київський політехнічний інститут". - 2015. - № 12. - С. 159-166. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/evntukpi_2015_12_26.
6. Черняк Г. М. Обґрунтування та вибір стратегії забезпечення економічної безпеки енергетичних підприємств / Г. М. Черняк // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія : Економіка і менеджмент. - 2016. - Вип. 18. - С. 92-96. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvmgu_eim_2016_18_21.
7. Конкурентоспроможність підприємства: навчальний посібник / І.А. Дмитрієв, І.М. Кирчата, О.М. Шершенюк– Х.: ФОП Бровін О.В., 2020.- 340 с.

8. О. Зибарева, Т. Воронюк. Потенціал соціальної відповідальності підприємства в системі управління його конкурентоспроможністю. - Економіка та управління підприємствами. Випуск І (85), 2022, с.4-22
9. Леськів Г. З., Франчук В. І., Левків Г. Я., Гобела В. В. Управління конкурентоспроможністю підприємства: навчальний посібник. Львів : Львівський державний університет внутрішніх справ, 2022.-220 с..
10. Кривіцька В.В., Зянько В.В. Механізм управління конкурентоспроможністю підприємства в умовах нестабільності. Ефективна економіка. 2020 №8. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/8_2020/153.pdf
11. Чіков І. А. Конкуренція: теоретичні підходи до розуміння сутності поняття. Агросвіт. 2019. №10. С.74-80. URL: http://www.agrosvit.info/pdf/10_2019/12.pdf
12. Шведкий В.А. Управління стратегічним розвитком підприємств-постачальників на енергетичному ринку України: оцінка ефективності / В.А. Шведкий // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2022. – № 5 (63). – С. 42-48.
13. Ревенко Д. С., Либа В. О., Зейда Л. С. Формування стратегій міжнародної конкурентоспроможності машинобудівних підприємств. Причорноморські економічні студії. 2016. Вип. 5. С. 35–38.
14. Мілько І. В. Стратегічне управління як необхідна передумова забезпечення технологічної конкурентоспроможності промислового підприємства. Культура народів Причорномор'я. 2013. № 257. С. 167–171.
15. Аранчій В. І., Зоря С. П., Лантух А. О. Теоретичні аспекти формування конкурентних стратегій аграрних підприємств. Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. 2012. Вип. 2 (5). Т. 3. С. 3–7.
16. Брижань І. А., Чевганова В. Я. Формування стратегії підвищення конкурентоспроможності підприємства: методика та практика. Економіка і регіон. Економіка та управління підприємствами. 2015. №4 (53), 2015, с. 16-22
17. Петрова І. Л., Вінтсі Жое. Особливості формування комплексу стратегій конкурентоспроможності в межах забезпечення економічної безпеки підприємства. - Бізнес-інформ, 2018, №8, с. 205-211
18. Кузьмін О.Є. Конкурентоспроможність підприємства: планування та діагностика: /Монографія/ О.Є. Кузьмін, О.Г. Мельник, О.П. Романко; за заг. ред. д.е.н., проф. Кузьміна О.Є. – Івано-Франківськ: ІФНТУНГ, 2011. – 180 с.
19. Виробництво електроенергії в Україні за рік зросло на 5% <https://www.epravda.com.ua/news/2022/01/11/681292/>
20. Металурги України у 2022 році скоротили споживання електроенергії на 52% р/р. <https://gmk.center.ua/news/metalurgi-ukraini-u-2022-roci-skorotili-spozivannya-elektroenergii-na-52-r-r/>

УДК 334.722.24:316.36
DOI: 10.31732/2663-2209-2022-70-53-60

СІМЕЙНИЙ БІЗНЕС ЯК ЗАПОРУКА РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІК

Оксана Гудзовата¹, Роксоляна Вороновська²

¹Д.е.н., професорка Бізнес школи, Український католицький університет, Директорка ТОВ «Хліб Трейд», Львів, Україна, e-mail: ogudzovata@ucu.edu.ua

²Керівниця Центру сімейного бізнесу УКУ, Керівниця Платформи онлайн курсів "УКУ онлайн", Український католицький університет, Львів, Україна, e-mail: rvoronovska@ucu.edu.ua

FAMILY BUSINESS AS A KEY TO THE DEVELOPMENT OF NATIONAL ECONOMICS

Oksana Gudzovata¹, Roksolyana Voronovska²

¹Doctor of Science (Economics), Professor, Business School, Ukrainian Catholic University, Director of Bread Trade LLC, Lviv, Ukraine, e-mail: ogudzovata@ucu.edu.ua

²Head of the UCU Family Business Center, Head of the UCU Online Courses Platform, Ukrainian Catholic University Lviv, Ukraine, e-mail: rvoronovska@ucu.edu.ua

Анотація. Стаття присвячена визначенню впливу сімейного бізнесу на розвиток національної економіки. Метою статті є встановити особливості сімейного бізнесу та його вплив на розвиток національної економіки. Основними завданнями статті є дослідження місця сімейного бізнесу в системі національних економік; становлення й особливості сімейного бізнесу; приватний бізнес в умовах повномасштабної війни; перспективи розвитку сімейного бізнесу. Методологія проведеного дослідження передбачає використання загально-наукових та специфічних методів дослідження, зокрема аналізу та синтезу, ретроспективного аналізу та узагальнення. У цій статті досліджено найбільш загальні аспекти сімейного бізнесу, його актуальний стан в умовах війни та сформувані деякі прогнози на майбутнє. Основні результати проведеного дослідження показали, що динамічний розвиток сімейного підприємництва в країні вимагає прийняття системи заходів, спрямованих на створення сприятливих інституційних умов, що дасть змогу надалі досягти рівня розвинених країн, де сімейні підприємства становлять значну частину економіки. Встановлено, що сімейний бізнес в Україні характеризується тими ж ознаками, що і в інших країнах, національною особливістю є відсутність тягості поколінь, відкритими є і питання передавання бізнесу у спадок. Закцентовано увагу на тому, що приватний бізнес воює на фронті, працює в тилу, волонтерить, щоб наблизити нашу перемогу. Сімейний бізнес залишається одним з головних факторів стабільності в державі, який виживає в умовах війни, втрати територій, революцій, гіперінфляції і він може відіграти важливу роль у повоєнній відбудові України, як це було в інших європейських країнах, де сім'ї шукали ідеї для бізнесу, поступово збагачувались, самостійно забезпечуючи себе й інших роботою.

Ключові слова: сімейний бізнес; національна економіка; розвиток; ризики; стабільність; повоєнна відбудова.

Формули: 0; рис.: 0; табл.: 0; бібл.: 16

Abstract. The article is devoted to determining the influence of family business on the development of the national economy. The purpose of the article is to establish the peculiarities of family business and its influence on the development of the national economy. The main tasks of the article are to study the place of family business in the system of national economies; formation and peculiarities of family business; private business in conditions of full-scale war; prospects for the development of family business. The methodology of the conducted research involves the use of general scientific and specific research methods, including analysis and synthesis, retrospective analysis and generalization. This article examines the most general aspects of family business, its current state in wartime conditions, and makes some predictions for the future. The main results of the conducted research showed that the dynamic development of family entrepreneurship in the country requires the adoption of a system of measures aimed at creating favorable institutional conditions, which will make it possible to reach the level of developed countries in the future, where family businesses make up a significant part of the economy. It has been established that family business in Ukraine is characterized by the same features as in other countries, the lack of generations is a national feature, the issue of business inheritance is also open. Attention is focused on the fact that private business is fighting at the front, working in the rear, volunteering to bring our victory closer. Family business remains one of the main factors of stability in the state, which survives in conditions of war, loss of territories, revolutions, hyperinflation, and it can play an important role in the post-war reconstruction of Ukraine, as it was in other European countries, where families were looking for business ideas, gradually became rich, independently providing themselves and others with work.

Keywords: family business; National economy; development; risks; stability; post-war reconstruction.

Formulas: 0; fig.: 0; tabl.: 0; bibl.: 16

Постановка проблеми. Сімейний бізнес розвивається активними темпами по всьому світу, починаючи з минулого тисячоліття. Він охоплює найрізноманітніші галузі, масштабується, перетворюючись з невеликих підприємств на бренди зі світовим ім'ям. Товари та послуги таких компаній використовуються у будь-якому куточку земної кулі – це автомобілі, косметика, папір, продукти харчування і багато іншого.

Присутність товарів і послуг сімейних компаній безпосередньо впливає на розвиток світової економіки, покращує ситуацію на ринку праці тощо. Такі бізнес структури відіграють провідну роль у наповненні бюджету держави, розвитку економіки, вирішенні соціальних питань.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемні питання розвитку сімейного бізнесу висвітлено у працях таких зарубіжних учених, як Wright L. M., Leahey M., Bennedsen M., Fan Joseph P. H., Silva E.B., Smart C., Astrachan J.H., Klein S. B., Smyrnios K. X., Wright L. M., Leahey M., Stuart M., Sten J., Hitt M., Chua J. H., Cluisman J. J., Steier L. P., Dyer W. G., Evren A., Rodriguez S., Hildreth G., Mancuso J., Labaki R., Tagiuri R., Davis D. та інші. Аналіз наукових джерел показав, що питання розвитку сімейного бізнесу в Україні розглянуто у працях Е. Кіренкіної, Н. Мозоли, О. Окунева, В. Телішевського, П. Федоровського та інших вчених-економістів.

Формулювання цілей статті. Метою статті є встановити особливості сімейного бізнесу та його вплив на розвиток національної економіки. Основними завданнями статті є дослідження місця сімейного бізнесу в системі національних економік; становлення й особливості сімейного бізнесу; приватний бізнес в умовах повномасштабної війни; перспективи розвитку сімейного бізнесу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Згідно проведеного дослідження Bank of Korea [13], у світі налічується близько 6000 компаній, старших за 200 років: 56% у Японії, 15% в Німеччині, 4% у Нідерландах, 3% у

Франції. Більшість цих компаній є представниками сімейного бізнесу. Деякі японські сімейні бізнеси були засновані ще в минулому тисячолітті (700-800 pp.) і продовжують працювати донині (в основному, традиційний готельний бізнес, виробництво паперу, ритуальних товарів тощо).

В Європі дотепер успішно працюють відомі сімейні компанії, засновані в 16-17 ст., наприклад, Beretta (виробництво зброї), Poschinger (виробництво скла), Hahnemühle (виробництво паперу), Albrecht (виробництво металу), William Prym (сімейний холдинг) та ін.

Сімейні підприємства є домінуючою організаційною структурою в усьому світі, вони складають понад 60% світового бізнесу, генерують 50%-75% валового внутрішнього продукту (ВВП) і робочої сили, зайнятої в будь-якій країні [16].

Сімейний бізнес є невід'ємною частиною світової економіки. Близько 30% всіх компаній з обсягом продажів понад \$1 млрд є бізнесом сімейного типу, тобто бізнес-династіям належить третина світового капіталу [3, 12].

Глобальними відомими сімейними корпораціями є Volkswagen, FIAT, BMW, ALDI, Auchan, Eve Rosher, LVMH, IKEA, L'OREAL, Swatch, Walmart, Ford, Coca Cola, HP, LG Samsung та ін. Загалом у США і Європі 30-40% великих компаній є сімейним бізнесом, забезпечують більше 30% зайнятості і генерують біля 50% ВВП. Найбільшою світовою сімейною компанією за кількістю працівників вважається Walmart, якою володіє сім'я Волтон, у якій працює більше мільйона осіб. Сімейні компанії також є власниками більшості світових автоконцернів.

Проте сімейний бізнес – це більшою мірою про малі та середні бізнес структури, часто мікро. В сегменті малого підприємництва сімейні компанії займають ключові позиції, і їх можна назвати основою економіки [5, 12].

- Сімейні компанії становлять понад 80% усіх підприємств у країнах з вільною економікою і приносять 70-90% світового ВВП;

- Серед найбільших платників податків Європейського Союзу 40% складають сімейні компанії;

- В ЄС налічується близько 14 млн сімейних компаній, 50% з яких демонструють постійне зростання продажів протягом останніх 10 років.

- У Європі 70-80% складають сімейні компанії, які забезпечують 40-50% робочих місць;

- В Італії частка сімейних компаній у промисловому бізнесі становить 90%, в Німеччині – 85%, Іспанії – 70%;

- У США близько 90% компаній перебувають у сімейній власності або ж контролюються сім'ями.

Для України становлення сімейного бізнесу, як явища, розпочалося в 90-х рр. минулого століття, тобто в роки здобуття незалежності, коли були створені перші сучасні приватні підприємства.

Проте на теренах західної України, зокрема Галичини, століття тому виник і існував впродовж кількох десятиліть унікальний досвід підприємництва та соціальної відповідальності. І пов'язаний він з епохою Митрополита Андрея Шептицького (до 1944 року), масштабом його особистості та реалізованих справ. Ці аспекти частково досліджує сучасний бізнес мислитель А. Сливоцький у своїй праці «Давид перемагає: Дисципліна неспівмірної перемоги». Він відзначає, що «економічні ідеї Шептицького ґрунтувалися на твердих морально-етичних засадах» [10, с. 266]. А. Шептицький «мислив глибоко і прагматично», а також робив усе для того, щоб змінити систему та сформувати передумови, які б давали людям змогу побудувати для себе, своїх родин, суспільства краще економічне майбутнє.

Митрополит запровадив створення кооперативів для підтримки родин фермерів, торговців тощо з метою їх трансформації у потужну продуктивну силу. Крім того, він добре розумів цінність і значення якісної освіти (яка теж перетворюється в економічну вигоду), заснувавши практично в кожному населеному пункті бібліотеки-читальні.

Наріжним каменем для нього були такі етичні засади як: встановлення справедливих цін, чесної торгівлі, забезпечення гідної платні для підтримки своїх родин, розширення кола власників тощо.

Всі ці принципи є справжнім «маніфестом економічної справедливості», які роблять можливою побудову здорової економіки та суспільства. Митрополит розглядав «економічну справедливість» як найкращий шлях до швидкого та збалансованого економічного розвитку. Ось неповний перелік реалізованих його ідей і справ, які приносили користь усьому суспільству [10]:

- Засновувалися локальні банки – кредитні товариства, співвласниками яких були люди, що тримали там свої заощадження;

- На 1914 рік у Галичині існувало 517 кредитних кооперативів; 15000 різних – кредитних, торгових, виробничих тощо;

- 84% усіх греко-католицьких парафій були залучені в кооперативний рух (1420000 членів при загальній чисельності краю в 4 млн осіб);

- Передові економічні практики пропагувалися і запроваджувалися в усіх селах;

- У кожному селі діяла бібліотека (читальня);

- Вершиною культурно-освітньої діяльності Митрополита було заснування у 2013 р. і матеріальне забезпечення Національного музею у Львові, який був першим українським музеєм у Галичині (подарував цей музейний комплекс разом із зібраною колекцією українського мистецтва народів). Він був першим громадським діячем, який не просто цікавився українським мистецтвом і колекціонував його, але і вголос заявив про багатовікове культурне надбання українського народу.

Багато дослідників тої епохи відзначають, що то була унікальна для свого часу економічна модель, яка привела до дивовижних досягнень. М. Маринович у своїй праці згадує цитату Митрополита: «Любіть усе своє, свого тримайтеся і про

своє дбайте...» [6, с. 66]. І сьогодні така програма саморозвитку, чесності, етичного ведення справ є затребуваною у суспільстві та в бізнесовій діяльності.

Щодо сучасного стану сімейного бізнесу в Україні, то слід зазначити, що він представлений практично в кожній сфері – це й виробництво, і сільське господарство, і послуги. У нас, як і в більшості країн, активно розвиваються сімейні підприємства малого та середнього бізнесу, що підвищує самозайнятність у будь-якому віці, вирішує проблему працевлаштування як молоді, так і літніх людей.

Одна з головних особливостей сімейного бізнесу полягає у довгостроковій перспективі. Головна ціль власників сімейного бізнесу – якомога довше залишитися на ринку і передати бізнес у спадок на противагу отриманню швидкого доходу.

Крім прибутку, сімейний бізнес може принести безліч нематеріальних винагород. Наприклад, побудова стосунків довіри та підтримки між колегами, які націлені на один загальний результат, що дозволяє досягти успіху. *Згідно з нещодавно проведеним у Великобританії опитуванням, 70% респондентів саме довіру обрали як головну складову успішного сімейного бізнесу* [16].

До переваг сімейного бізнесу можна віднести роботу на загальне благо, що гуртує колектив, знижує витрати, вибудовує позитивну репутацію та довірливі стосунки [7].

Владислав Бурда, засновник і президент громадської організації «Асоціація власників сімейних компаній України» (Family Business Network (FBN) Ukraine) [2], вважає, що однією з причин розвитку та життєстійкості вітчизняного бізнесу є той фактор, що більшість компаній є представниками сімейного бізнесу, і наводить кілька важливих причин, чому сімейний бізнес є важливим для держави та суспільства.

- Сімейний бізнес як фактор стабільності. Багато українських сімейних компаній, заснованих в 90-х на початку державної незалежності, існують донині,

переживши багато політичних і економічних криз і витримуючи напруження ринку. Можна стверджувати, що це певна форма, яка відіграє роль стабілізатора суспільства, і один з небагатьох факторів стабільності в країні.

- Спрямованість на довгостроковість існування бізнесу. На відміну від публічних або державних, приватні компанії будують свою політику таким чином, щоб вижити в наступному поколінні, пережити нову владу, кризу, розрахуватися з боргами, стати на ноги, зростати, впоратися з новою системою оподаткування і всіма змінами, які шокують бізнес і короткостроково роблять його слабкішим. Вони націлені на те, щоб стати об'єднувальною силою для наступного покоління.

- Ефективність сімейного бізнесу. Ця модель бізнесу в середньому на 10-15% ефективніша за будь-яку іншу. Якщо взяти показник довгостроковості, то можна побачити, що публічні компанії, які існують сто і більше років, є одиничними, а сімейних компаній такого віку в усьому світі можна нарахувати під тисячу. Такі структури орієнтовані на зростання прибутку й ефективності більше, ніж на капіталізацію і вартість акцій.

- Значний вплив на рівень зайнятості. Сімейні компанії є значущими роботодавцями, і справа не тільки в їх стабільності. Приватні компанії, на відміну від державних, не можуть функціонувати, якщо вони збиткові.

- Рівень задоволеності співробітників у приватних компаніях вищий. Пояснюється це тим, що вони спілкуються не лише з безпосередніми керівниками, але й з власниками. І це часто є мотивуючим фактором, оскільки саме власники є візіонерами компаній.

- Сімейні компанії є впливовими і розвивають країни своєї присутності. Багато важливих речей у світі було започатковано саме приватним бізнесом – від електронної пошти до мобільного телефону, навіть польоти в космос зараз є предметом зацікавлення приватних компаній.

Львівська бізнес-школа Українського католицького університету (UCU LvBS) у 2019 р. провела перше дослідження сімейного бізнесу в Україні. Проект було реалізовано спільно з партнерами (соціологічною агенцією ФАМА, за підтримки GIZ – Німецького товариства з міжнародного співробітництва) і стосувався західного регіону України. Наведемо деякі результати проведеного дослідження [4].

Усі компанії зареєстровані в Україні та орієнтуються, в основному, на локальні ринки збуту, проте кожен третій сімейний бізнес є експортером. Серед респондентів є такі, що володіють декількома бізнесами, а тому одночасно залучені як у сферу виробництва (31,1%), так і в сферу послуг (75,4%). Близько половини бізнесів можна віднести до мікропідприємств (до 10 осіб), на яких працює 41,7% респондентів. 33,3% володіють малими підприємствами (11-50 осіб), 21,7% працюють на середніх (51-250 осіб) і лише 3,3% – на великих підприємствах (більше 250 осіб).

Станом на момент реалізації дослідження, у 83,6% випадків ці бізнеси існують протягом одного покоління, а пройшли / проходять етап ініціації та входження наступних поколінь 13,1% бізнесів.

Початкові етапи становлення бізнесу є достатньо типовими для засновників – перші здобутки поєднувалися з невпевненістю через брак знань, досвіду, оборотних коштів тощо. Основні проблеми, з якими зустрілись «піонери» на початку побудови сімейного бізнесу:

- розробка стандартів;
- недостатність знань про маркетинг та продаж, варіанти виходу на ринок;
- відсутність або недостатність знань про технологію виробництва та пов'язані технологічні процеси, сировину, недостатній рівень фінансової грамотності та фінансового управління;
- недостатність знань про стратегії та розвиток компанії, можливості масштабування;
- підбір команди та HR;

- недостатній рівень технічної грамотності (в тому числі SMM, робота в соціальних мережах);
- брак досвіду ведення бізнесу загалом (особливо малого бізнесу).

Учасники дослідження не виділяють специфічних умов для ведення сімейного бізнесу в Україні – ні з точки зору можливостей, ні з точки зору минулих і теперішніх проблем.

Проте особливістю є те, що в нашій країні, на відміну від країн Європи та Північної Америки, сімейні компанії майже ніколи не можуть похвалитися тяглістю поколінь і тривалою історією. Бракує також державних преференцій і певної мережі підтримки для розвитку мікропідприємств, до яких часто залучена значна частина домогосподарств (особливо в частині кредитування).

Проблемами ведення бізнесу є: брак кваліфікованих кадрів, політична нестабільність у державі, коливання курсу валют, зниження прибутковості бізнесу, зміни законодавчої бази, висока конкуренція на ринку послуг, зростання вартості праці, підвищення вартості енергоносіїв, зменшення товарообігу / кількості замовлень послуг, високе податкове навантаження, значна плинність кадрів, тиск чи перевірки контролюючих органів, непрозоре прийняття рішень владними установами, втрата колишніх ринків збуту.

Означені проблеми є структурними та неспецифічними лише для сімейного бізнесу, а швидше залежать від типу діяльності та галузі, в якій працюють компанії.

Законодавчі зміни та зарегульованість є одними із значних випробувань для сімейних бізнесів, які залучені до виробництва – це особливо стосується легкої і харчової промисловості, ресторанного бізнесу та будівельної сфери.

Технологічне забезпечення є викликом часу та потребує значного одномоментного вкладення коштів задля забезпечення позитивного досвіду клієнтів та оптимізації власної роботи (сучасні

виробничі лінії, програмне забезпечення типу CRM, ERP системи тощо).

Проте головною проблемою сімейного бізнесу все ж залишається перенесення робочих питань і проблем в сім'ю і навпаки [4, 9]. Робочі труднощі позначаються на сімейному житті, а конфлікти, які виникають у сім'ї, знаходять відображення у робочому процесі. У тих компаніях, де кількість родичів істотно перевищує оптимальні показники 3-5%, є ризик втрати важливих ключових фахівців. Тому власники бізнесу повинні уважно підійти до підбору персоналу.

Та обставина, що сімейний бізнес спочатку формується та розвивається людьми одного кола, не робить цю модель менеджменту зрозумілою та простою. «Навички густіші за кров» – відображає дуалізм компетентності та цінності (культурної) [7]. Сімейний бізнес – це однозначно не закритий клуб заради добробуту певного кола осіб. Такий варіант бізнесу є непотизмом, коли відбувається надання родичам або знайомим посад незалежно від їх професійних здібностей. Від непотизму правильний сімейний бізнес відрізняється культурою, орієнтованою на цінності, та такою, що генерує цінність. Культурою, що відрізняється довгостроковим горизонтом планування та вірою в те, що бізнес – це продовження людей, які його створюють. І, безумовно, відрізняється розумінням і прийняттям перманентності змін, необхідності (само)розвитку. Сімейний бізнес ефективно працює за рахунок адаптації базових систем та інструментів, що функціонують незалежно від ступеня спорідненості менеджменту та близького кола родичів.

Більшість керівників сімейних підприємств, що взяли участь у дослідженні [4], будують масштабні плани щодо розвитку свого бізнесу, які в основному стосуються збільшення своєї присутності на ринку, впровадження інноваційних технологій і диверсифікації бізнес-моделі, адаптуючись до наявних економіко-політичних умов, адже їх стратегія значною мірою залежить від реформ, які будуть проводитись.

Власники планують запускати лінійки “private label”, нові бренди, розширювати мережу точок збуту (нові заклади, інтернет-магазини), реорганізовувати виробництво з метою ощадливості та більшої спроможності. Частина співзасновників сімейного бізнесу тяжіють до стартапів, тож планують створювати нові власні проекти, які необов'язково будуть пов'язаними із наявним бізнесом.

Поряд із великими планами існують не менші виклики: значна конкуренція, вихід на нові ринки, підвищення собівартості продукції, зниження рентабельності, захист авторських прав і ситуація на ринку праці. Та найбільшим викликом усе ж є невизначеність.

В Україні вже більше року триває повномасштабна війна (з 24/02/2022). За цей період країна втратила третину економіки, і лише кожне п'яте підприємство відновило свою роботу до минулорічного рівня [15]. Стійкість бізнесу сьогодні залежить від багатьох факторів: фахового управління, можливості швидкої релокації або віддаленості від лінії фронту, галузі діяльності, що забезпечують базові потреби (паливно-енергетичний комплекс, харчова галузь, роздрібний ритейл), бізнесів зі значною інтелектуальною складовою (ІТ). Водночас за час війни започаткувалися нові приватні бізнеси, які забезпечують потреби армії (тактичний одяг, глушники для зброї, розвантажувальні системи тощо).

Сотні бізнесменів і топменеджерів захищають країну, керують підрозділами та відповідають за масштабні проекти в армії. Підприємницький хист, ініціативність, управлінські навички виявилися затребуваними у новій українській армії.

У кожній перемозі 50% належить успішним бойовим діям на лінії фронту, решта половина – ефективність економіки в тилу.

Бізнес зараз працює у несприятливих обставинах. Це блекаути, подальша міграція населення за кордон, погіршення фінансової спроможності споживачів. У цих умовах, перш за все, потрібно оптимізувати витрати без шкоди для

бізнесу, з особливою увагою планувати грошові потоки. Щоб не залежати від електропостачання в конкретному місці та забезпечити максимальну мобільність команд, переноситься документація на робочі платформи в хмару за принципом remote office. Відбувається і релокація / диверсифікація бізнесів у західні регіони України та в країни ближнього зарубіжжя (Польща, країни Балтії, Грузія).

Крім того, бізнес активно займається волонтерською діяльністю і реалізовує філантропічні проекти:

- Евакуація та психологічне оздоровлення вихованців дитбудинків і дітей, які постраждали від війни;
- Клініки й установи для протезування військових (Superhumans, Unbroken та ін.);
- Благодійні фонди, які забезпечують гуманітарну допомогу, медичні препарати, ІТ обладнання, автомобілі різних видів і багато іншого.

Вітчизняний бізнес свідомий щодо складності відновлення від наслідків війни та можливих викликів, пов'язаних з цим процесом. Поточний спад ВВП у країні складає 30-35% [1]. Жоден аналітик не може спрогнозувати, що буде завтра, через місяць, наступного року. Все дуже крихке і нестабільне: наша зовнішня і внутрішня політика, закони і валюта [11].

Ось деякі управлінські висновки (уроки) війни [15]:

- Війна змінила управлінські пріоритети та бізнес-парадигми, сьогодні бізнес зосереджений на всебічній підтримці та захисті людей, безперервності та сталості бізнесу;
- Підтримати українців благодійним наданням продуктів харчування, засобами гігієни тощо є обов'язком бізнесу; саме в такі моменти приходить розуміння, що бізнес дійсно може бути силою добра;
- Бути поруч з людьми, спілкуватись з ними, оскільки люди повинні бачити присутність лідера;
- Люди стали відповідальнішими; лідери зрозуміли, що можуть більше довіряти своїм співробітникам;
- Незалежно від того, яка ситуація в країні і в житті лідера, власник бізнесу має брати

на себе відповідальність і приймати швидкі ефективні рішення;

- Швидко прийняте рішення – краще, ніж ідеальне;
- З'явилося багато нових викликів і нових знань, усе дуже відповідально і водночас захоплююче;
- Врахування ризиків, диверсифікація інвестицій, наявність грошового резерву – головні перешкоди повної зупинки бізнесу під час війни;
- Для деяких власників бізнесу радикальні зміни та шторм – це інвестиційна можливість;
- Для більшості виробничих компаній якість продукції є визначальною навіть під час повномасштабної війни; тому планування, виробництво, постачання в таких умовах стали мистецтвом, а не наукою;
- Україна для решти світу перестала бути terra incognita; війна стала каталізатором остаточного формування української політичної нації;
- Українці повертаються до свого коріння – у бізнесі, самоусвідомленні, побуті.

«Дух українського народу зростить і створить наново те, що було зруйновано тиранією, Україна демонструє самобутність та ніби створює себе власноруч», – цитата сера Аніша Капура на обкладинці українського журналу Forbs, яку він сам і спроектував [14].

Світові аналітики мають оптимістичні очікування стосовно майбутнього сімейного бізнесу як такого. За прогнозами консалтингової компанії McKinsey, вже у 2025 р. кількість сімейних компаній у світі з обігом понад \$1 млрд зросте з 8 тис. до 15 тис. [5].

Водночас, збільшиться і частка сімейних компаній порівняно з бізнесами інших форм організації діяльності. Так, аналітики прогнозують, що до 2025 р. присутність сімейних бізнесів у різних країнах світу буде такою: 75% – в Латинській Америці, 67% – в Індії, 65% – на Близькому Сході і 40% – в Китаї, у Південно-Східній Азії таких бізнесів буде близько 85%. У країнах, що розвиваються, їхня частка становитиме 37%.

Збільшення кількості сімейних підприємств, своєю чергою, позитивно вплине на ринок праці. На сьогодні, за різними оцінками, приблизно 60% робочих місць створюються сімейними компаніями [16], у подальшому цей показник лише зростатиме.

Зважаючи на те, що український сімейний бізнес перманентно працює в умовах невизначеності, відіграє значну роль у розвитку економіки, позитивно впливає на зайнятість населення, слід очікувати на його роль у повоєнній відбудові держави і виконанні належної соціальної функції.

Висновки. За результатами проведеного дослідження можна зробити наступні висновки:

- динамічний розвиток сімейного підприємництва в країні вимагає прийняття системи заходів, спрямованих на створення сприятливих інституційних умов, що дасть

змогу надалі досягти рівня розвинених країн, де сімейні підприємства становлять значну частину економіки;

- сімейний бізнес в Україні характеризується тими ж ознаками, що і в інших країнах; національною особливістю є відсутність тягlosti поколінь...; відкритими є і питання передавання бізнесу у спадок;

- приватний бізнес воює на фронті, працює в тилу, волонтерить, щоб наблизити нашу перемогу;

- сімейний бізнес залишається одним з головних факторів стабільності в державі, який виживає в умовах війни, втрати територій, революцій, гіперінфляцій. і він може відіграти важливу роль у повоєнній відбудові України, як це було в інших європейських країнах, де сім'ї шукали ідеї для бізнесу, поступово збагачувались, самостійно забезпечуючи себе й інших роботою.

Література:

1. Аналіз актуального стану та пропозиції щодо покращення умов для підприємництва в Україні. <https://careerhub.in.ua/doslidzhennya-analiz-aktualnogo-stan/>
2. Бурда В. Україні для розвитку потрібен сімейний бізнес. І ось чому. НВ 23.10.2019. <https://nv.ua/ukr/opinion/ukraine-dlya-razvitiya-nuzhen-semeynyy-biznes-i-vot-pochemu-50049233.html>
3. Горбановська О., Вороновська Р. Спадкоємність у сімейному бізнесі // The Companion Group. 2012, №10, С. 49-51.
4. Дослідження сімейного бізнесу в Україні – відповідаємо на важливі питання. <https://lvbs.com.ua/news/doslidzhennya-simejnogo-biznesu-v-ukrayini-vidpovidayemo-na-vazhlyvi-pytannya/>
5. Змінити світ. <https://buduysvoe.com/ru/node/147425>
6. Маринович М. Митрополит Андрей Шептицький і принцип «позитивної суми». Львів : Вид-во Старого Лева, 2019. 248 с.
7. Мур К., Крейг Б. Дж. Сімейний бізнес. Найкращі практики для перспективного наставництва та довгострокового управління. К. : Баланс Бізнес Букс, 2020. 240 с.
8. Національна рада з відновлення України від наслідків війни.

<https://www.kmu.gov.ua/diyalnist/nacionalna-rada-z-vidnovlennya-ukrayini-vid-naslidkiv-vijni>

9. Сімейний бізнес: чи можна знайти баланс між сімейними та робочими відносинами.

<https://lifepravda.com.ua/society/2015/07/1/196370/>

10. Сливоцький А. Давид перемагає: Дисципліна неспівмірної перемоги. Львів : Вид-во УКУ 2019. 320 с.

11. Тривала війна стає все більш вірогідною. Яка економічна політика потрібна Україні? <https://www.epravda.com.ua/publications/2022/08/14/690382/>

12. Червін В. Сімейний бізнес в Україні – п'ять кращих ідей. <https://www.lazy-and-rich.biz.ua/biznes-ideyi/simejnyj-biznes-v-ukrayini-p-yat-krashhyh-idej/>

13. List of Oldest Companies. https://en.wikipedia.org/wiki/List_of_oldest_companies

14. Forbes Україна №4, жовтень-листопад 2022. <https://forbes.ua>

15. Forbes Україна №5, грудень 2022-січень 2023. <https://forbes.ua>

16. Trust and reputation in family businesses: A systematic literature review of past achievements and future promises. <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0148296321005397>

УДК 336.7

DOI: 10.31732/2663-2209-2022-70-61-75

ПОРІВНЯННЯ СИСТЕМ ПРОГНОЗУВАННЯ НАПРЯМУ ЗМІН КУРСУ ФІНАНСОВОГО ІНСТРУМЕНТУ З ВИКОРИСТАННЯМ ПРОСТИХ ТА ЕКСПОНЕНЦІЙНИХ КОВЗНИХ СЕРЕДНІХ

Вадим Савченко

¹Аспірант, ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна, e-mail: SavchenkoVY@krok.edu.ua, ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-4979-7842>

COMPARISON OF SYSTEMS OF FORECASTING THE DIRECTION OF CHANGES IN THE EXCHANGE RATE OF A FINANCIAL INSTRUMENT USING SIMPLE AND EXPONENTIAL MOVING AVERAGES

Vadym Savchenko¹

¹Postgraduate student, KROK University, Kyiv, Ukraine, e-mail: SavchenkoVY@krok.edu.ua, ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-4979-7842>

Анотація. Ряд сучасних досліджень вказують на той факт, що певні індикатори технічного аналізу мають прогностичну силу. Тобто, торгові стратегії, побудовані на їх основі, можуть мати певну прикладну цінність. У даній роботі досліджено деякі актуальні питання розробки та використання торгової системи трейдера, що в прийнятті рішення про виконання біржової операції опирається на сигнали, що їх генерують індикатори технічного аналізу, зокрема, експоненційні та прості ковзні середні. Проаналізовано роботи сучасних дослідників, в яких описано підходи до використання даних індикаторів. В цьому контексті метою дослідження є аналіз впливу налаштувань експоненційних ковзних середніх та їх комбінацій на прибутковість торгової системи, а також порівняння результатів такої системи з результатами стратегії, побудованої на простих ковзних та комбінації простих і експоненційних ковзних середніх. Виходячи з цього сформувано завдання, які вирішуються використанням ковзних такого роду. Запропоновано методику відбору технічних індикаторів та їх налаштувань при створенні торгової системи трейдера. Розглянуто кілька варіантів формування та інтерпретації сигналу щодо подальшої зміни курсу фінансового активу, що його генерує така система. Також в статті розглянуто критерії співставлення стратегій на етапі тестування. Розраховано та порівняно результати використання різних варіантів стратегій, визначено оптимальні згідно визначених критеріїв відбору. Торгові симуляції виконано для валютної пари EUR/USD, використано тижневі котирування з 1999 по 2023 роки, на основі чого визначено оптимальну комбінацію ковзних для використання в торговій системі. Окремо зазначено, що стратегія, яка будується на експоненційних ковзних середніх, потребує додаткової оптимізації. Вказано варіанти можливої оптимізації та відповідний інструментарій, який можна використовувати. Виходячи з результатів дослідження, зроблено висновок, що запропонований підхід до розробки торгової системи трейдера може бути використано для виконання реальних біржових операцій.

Ключові слова: торгова система трейдера, індикатор технічного аналізу, ковзна середня, проста ковзна, експоненційна ковзна, валютна пара, біржова операція.

Формули: 9, **рис.:** 20, **табл.:** 6, **бібл.:** 21

Abstract. The range of actual research points to the fact that some technical analysis indicators have predictive power, and therefore trading strategies based on them have some applied value. This work examines some topical issues of the development and use of a trader's trading system, which relies on signals generated by indicators of technical analysis, particularly exponential and simple moving averages, in deciding to execute a stock transaction. The works of modern researchers, which describe approaches to using these indicators, are analyzed. In this context, the purpose of the study is to analyze the impact of exponential moving average settings and their combinations on the profitability of the trading system, as well as to compare the results of such a system with the results of a strategy built on simple moving averages and a combination of simple and exponential moving averages. Based on this, tasks that are solved using slides of this kind were formed. The technique of selecting technical indicators and their settings when creating a trader's trading system is proposed. Several variants of the formation and interpretation of the signal regarding the subsequent change in the rate of the financial asset generated by such a system are considered. The article also discusses the criteria for comparing strategies at the testing stage. The results of using different techniques were calculated and compared, and the optimal ones were determined according to the selected selection criteria. Trading simulations were performed for the EUR/USD currency pair, using weekly quotes from 1999 to 2023, based on which the optimal combination of sliders for use in the trading system was determined. It was noted that the strategy, based on exponential moving averages, needs additional optimization. Options for possible optimization and the corresponding tools that can be used are

indicated. Based on the research results, it was concluded that the proposed approach to developing a trader's trading system could be used to perform actual exchange operations.

Keywords: *trading system, technical analysis indicator, moving average, simple average, exponential average, currency pair, exchange operation.*

Formulas: 9, **fig.:** 20, **tabl.:** 6, **bibl.:** 21

Постановка проблеми. Одним із ключових факторів, які впливають на прийняття інвестиційних рішень на фінансових ринках, є впевненість у коректності сформованого прогнозу щодо або напрямку зміни ціни активу за певний проміжок часу або ж безпосереднього значення цієї ціни в певний момент в майбутньому.

Торговець отримує прибуток, якщо фактичний рух чи значення ціни відповідають його прогнозу, інакше – він втрачає свої або клієнтські активи.

Наразі існують два підходи для вирішення задачі прогнозування курсу активу: фундаментальний аналіз (для загальнодержавних активів опирається на макроекономічні показники, для активів, емітованих компаніями, – на показники їх звітності відповідно) та технічний аналіз (прогноз будується виходячи із сигналів, які генеруються відповідними індикаторами, одним з яких є ковзна середня). В даній статті ми детально розглянемо варіанти використання двох видів ковзної середньої, а саме: експоненційної та простої, порівняємо результативність торгових систем, які в прийнятті рішення опираються на сигнали, згенеровані даними індикаторами та їх комбінаціями.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблема прогнозування зміни курсів фінансових активів з використанням технічних індикаторів із зрозумілих причин (доступність інструментів, вища ступінь обізнаності з прикладною стороною питання) більшою мірою вивчається закордонними вченими. Серед актуальних робіт вітчизняних дослідників можемо відмітити Пилипченко О.І., Кузьмінського В.З. та Чумаченко О.Г., які в своїй роботі розглядають застосування експоненційної ковзної середньої як одного із технічних індикаторів для роботи на ринку криптовалют [1]. Є.І. Бакай та

співатори аналізують можливості використання даного індикатора, але без вказання налаштувань для внутрішньоденної торгівлі на валютному ринку на обмеженому часовому діапазоні (2 роки) [2]. Дяченко Ю.А. розглядає експоненційні середні як один із інструментів для визначення зон зростання волатильності ціни сировини, але не як інструмент для прогнозування курсу [3]. Khand S. та співатори у своїй роботі використовують довгострокові експоненційні середні як один із індикаторів в торговій системі для роботи на локальному фондовому ринку [4]. Resta M. та співатори розглядають варіації налаштувань даного індикатора для порівняння результативності торгових систем на прикладі інтрадैनної торгівлі (5 хвилинний графік) на криптовалютному ринку [5]. Соссо L. та співатори у своїй роботі аналізують метрики різних торгових систем з використанням індикаторів технічного аналізу, одним з яких є експоненційна середня, для роботи на криптовалютному ринку на короткостроковому періоді (денні графіки за 4 роки) [6]. Zakamulin V. та співатори критично розглядають трендові торгові системи, в тому числі такі, що базуються на експоненційній середній, опираючись на побудову авторегресійних моделей для фондового ринку США [7]. Paspanthong A. та співатори аналізують результативність торгового алгоритму, який працює на основі простої та експоненційної ковзної різних періодів (використовують тільки класичні рівні) для роботи на фондовому ринку на хвилинних інтервалах [8]. Hushani P. в своїй роботі використовує індикатор двох періодів, без вказання причин відбору таких налаштувань, для побудови торгового алгоритму на прикладі NASDAQ на діапазоні 9 років [9]. Alonso-Monsalve S. та співатори в статті розглядають експоненційну середню як один із

індикаторів для побудови торгового інтрадей алгоритму для ринку криптовалют та подальшого порівняння їх результативності, при цьому не вказуються налаштування індикатора [10]. Hoseinzade E. зі співавторами використовують даний індикатор в поєднанні з іншими для побудови кількох видів машинних алгоритмів для роботи з фондовими індексами на діапазоні 7 років та подальшого порівняння їх результативності, при цьому налаштування використовуються класичні, без вказання причин саме такого відбору [11]. Chun L. та співавтори також використовують експоненційну ковзну як один із індикаторів для побудови нейромережі для прогнозування курсу фондових індексів, при цьому не вказують ні налаштувань індикатора, ні горизонту аналізу та прогнозування [12]. Pramudya R. в своїй статті використовує експоненційну середню двох рівнів для побудови іншого технічного індикатора, який використовується для прогнозування змін курсу локального фондового індексу на діапазоні 2 місяців [13]. Sonkiya P. та співавтори в своїй роботі використовують експоненційну ковзну як базу для розробки одного із торгових алгоритмів для локального фондового ринку, однак також не вказують налаштувань індикатора та його результатів [14]. Cohen N. та співавтори використовують експоненційну ковзну середню як базу для побудови інших технічних індикаторів, і уже на їх основі формують графічні паттерни для S&P500 та деяких акцій, що входять до його складу, на горизонті 7 років. Дані паттерни власне і використовуються для прийняття рішень щодо відкриття чи закриття позицій. При цьому в статті не вказується налаштування індикаторів та їх прикладний результат [15].

Проаналізувавши дослідження, дотичні до нашої тематики, можемо зробити висновок про те, що питання прикладного використання експоненційної ковзної для прогнозування зміни курсу активу та побудови торгової системи на основі її сигналів не розкрито повністю, та

має відповідний простір для подальших досліджень:

- 1) не проаналізовано поведінку стратегій на основі експоненційної ковзної середньої на тривалих часових проміжках (понад 5 років),
- 2) у випадках, коли використовуються авторські варіанти налаштувань індикатора, не розкрито варіанти підбору налаштувань ковзних та критерії такого відбору,
- 3) в інших випадках – індикатор використовується для написання алгоритму глибинного навчання в наборі з іншими інструментами, при цьому не розкриваються фінальні параметри налаштувань та результати, на основі яких автори роблять висновки у своїх дослідженнях.

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є виявити залежність між налаштуваннями експоненційної ковзної середньої та результатами виконання торгових операцій, а також порівняти результативність систем, що базуються на простих та експоненційних ковзних.

Виклад основного матеріалу дослідження. *Технічні індикатори.* Під технічним індикатором в даній статті ми розуміємо інструмент, отриманий перетворенням інформації про ціну активу на заданому часовому проміжку з використанням математичних формул. Для розрахунку індикатора беруться ціни відкриття, закриття, максимуму та мінімуму. Аналіз історичних даних з їх використанням дає нам можливість прогнозувати зміни курсу цільового активу (та напрям такої зміни).

За функціональними особливостями технічні індикатори поділяють на індикатори волатильності, випереджаючі та трендові. Ковзна середня (англ. “moving average”, надалі МА) є трендовим індикатором. За рахунок згладжування ціни за вказаний в налаштуваннях період, відбувається фільтрація цінового шуму та визначення напрямку тренду [16].

Розрахунок та налаштування індикатора. Є наступні підходи до усереднення при побудові ковзних

середніх: простий (SMA, simple moving average), експоненційний (EMA, exponential moving average) та лінійно-зважений (LWMA, linear-weighted moving average). В рамках даної роботи ми будемо використовувати EMA.

Експоненційно згладжена середня ковзна розраховується за формулою [1]:

$$EMA_n = EMA_{i-1} + (2/n + 1) * (P_i - EMA_{i-1}), \quad (1)$$

де n – кількість періодів, на яких розраховується EMA, P_i – котирування активу в періоді i (в наших розрахунках це буде саме ціна закриття).

Під періодом середньої розуміють кількість часових інтервалів, на яких її розраховують. В даній статті ми розрахуємо значення ковзної для періодів 2-51 та перевіримо, які з них найкраще задовольняють визначеним критеріям. Модель та тестування буде виконуватись на тижневих графіках на діапазоні 22 роки для активу EUR/USD.

Дані для розрахунків, побудови та тестування системи взято за період 1999 – 2023рр., та розділено у відношенні 80% для побудови системи (1999-2017рр.) та 20% для її перевірки (2018-2023рр.)

Сигнал для виконання операції. В даній роботі розглядаємо такі підходи до генерування сигналів для виконання операції: підхід слідування за ковзною та перетин ковзних.

Критерії порівняння стратегій. Торгова система є ефективною, якщо співвідношення суми результатів всіх прибуткових операцій до суми результатів всіх збиткових (Profit factor) становить понад 75% при загальному позитивному результаті (Total net profit) [17, 18]. Відповідні формули:

1) Profit factor (PF):

$$PF = \frac{Q_{pr.tr.}}{Q_{l.tr.}} \times 100\%, \quad (2)$$

де GP – gross profit (загальний результат), $Q_{pr.tr.}$ – quantity of profitable trades (кількість прибуткових операцій), $Q_{l.tr.}$ – quantity of trades with loss (кількість збиткових операцій);

2) Total net profit (TNP) [2]:

$$TNP = GP - GL, \quad (3)$$

де GP – gross profit (загальний результат), GL – gross loss (загальні втрати).

Кращою буде стратегія, у якій ці два параметра матимуть більше значення відносно інших.

Інформаційно-технічна база. Для розрахунків буде використано історію котирувань із програмного комплексу MetaTrader4, обробку яких буде виконано в MS Office Excel.

Побудова стратегій. Розрахуємо експоненційно зважені ковзні середні на діапазоні 1999-2017рр., використавши періоди розрахунку 2-51 (для того, щоб можна було співставити з результатами, отриманими з використанням простих ковзних середніх) [20]. Також розрахуємо потенційний прибуток, опираючись на стратегію слідування. Результати відображено в таблиці нижче. Для відбору ковзних для подальшої роботи будемо використовувати три часові горизонти: 1-2 місяці (або 4-8 тижнів, короткий горизонт), 5-6 місяців (або 20-24 тижні, середньостроковий горизонт), 9-12 місяців (або 36-48 тижнів, довгостроковий горизонт).

Як бачимо, на короткостроковому горизонті найкращий результат демонструє 4EMA (TNP = 5424 дол. США та PF = 109,27%), на середньостроковому – 19EMA (TNP = 2506 дол. США та PF = 102,13%), на довгостроковому – 51EMA (TNP = 6630 дол. США та PF = 112,08%). В порівнянні з результатами, які були нами розраховані для простих середніх, можемо відмітити, що короткі ковзні демонструють схожі результати (6SMA мала TNP = 5516 дол. США та PF = 104,11%), середньострокові – кардинально різні (20SMA мала TNP = 10805 дол. США та PF = 109,23%, тобто, найбільший абсолютний результат серед інших простих ковзних), довгострокові – експоненційна ковзна демонструє майже на 50% кращий результат на тестовому періоді, ніж проста (39SMA з TNP = 4520 дол. США та PF = 113,62%).

Розрахуємо та порівняємо результати комбінаторних стратегій та стратегій слідування на тестовому періоді з використанням таких індикаторів: 4EMA, 19EMA, 51EMA, 6SMA, 20SMA, 39SMA.

Таблиця 1. Результати торгових стратегій з використанням однієї ковзної середньої

Період ЕМА	TNP	PF			
2	-3458	101,27%	27	1870	103,00%
3	830	104,75%	28	1266	102,56%
4	5424	109,27%	29	2046	103,00%
5	2552	103,43%	30	2448	103,00%
6	1742	102,56%	31	2448	103,00%
7	3122	101,70%	32	1718	102,13%
8	5844	106,54%	33	3060	103,00%
9	5610	105,19%	34	3162	103,87%
10	2350	103,43%	35	3376	104,31%
11	2254	103,87%	36	3130	104,31%
12	1820	102,56%	37	2420	103,87%
13	1604	102,13%	38	3514	105,64%
14	1266	102,13%	39	3070	104,75%
15	1530	103,87%	40	3718	105,19%
16	1228	102,13%	41	4512	105,64%
17	1390	102,13%	42	4930	106,54%
18	888	101,27%	43	5068	106,99%
19	2506	102,13%	44	6000	108,35%
20	1126	102,13%	45	5380	107,89%
21	-2	100,85%	46	5756	109,27%
22	-352	100,00%	47	5486	109,27%
23	-182	101,70%	48	4546	108,81%
24	494	103,00%	49	5820	111,61%
25	-338	101,27%	50	6120	111,61%
26	1124	101,70%	51	6330	112,08%

Пояснення до таблиці: Період ЕМА – період усереднення, використаний при розрахунку ковзної, TNP – total net profit (загальний чистий прибуток), PF – profit factor (профiт фактор).

При використанні комбінацій ковзних під сигналами розглядаємо варіанти, які подані в таблиці нижче.

Отримані результати відобразимо в таблиці 3. Також порівняємо їх із результатами кращої стратегії на основі простих ковзних середніх [19].

Таблиця 2. Комбінації індикаторів та сигнал до виконання операції

Комбінація індикаторів	Сигнал до виконання операції	Комбінація індикаторів	Сигнал до виконання операції
<i>Використання трьох ковзних (узгодження трендів трьох рівнів)</i>		<i>Використання двох ковзних (узгодження трендів двох рівнів):</i>	
4ЕМА>19ЕМА>51ЕМА	Купівля	4ЕМА>19ЕМА	Купівля
4ЕМА<19ЕМА<51ЕМА	Продаж	4ЕМА<19ЕМА	Продаж
4ЕМА<19ЕМА>51ЕМА	Не входить в ринок	4ЕМА>51ЕМА	Купівля
4ЕМА>19ЕМА<51ЕМА	Не входить в ринок	4ЕМА<51ЕМА	Продаж
6SMA>19ЕМА>51ЕМА	Купівля	19ЕМА>51ЕМА	Купівля
6SMA<19ЕМА<51ЕМА	Продаж	19ЕМА<51ЕМА	Продаж
6SMA<19ЕМА>51ЕМА	Не входить в ринок	4ЕМА>39SMA	Купівля
6SMA>19ЕМА<51ЕМА	Не входить в ринок	4ЕМА<39SMA	Продаж
4ЕМА>20SMA>39SMA	Купівля	4ЕМА>20SMA	Купівля
4ЕМА<20SMA<39SMA	Продаж	4ЕМА<20SMA	Продаж
4ЕМА<20SMA>39SMA	Не входить в ринок	6SMA>19ЕМА	Купівля
4ЕМА>20SMA<39SMA	Не входить в ринок	6SMA<19ЕМА	Продаж
4ЕМА>20SMA>51ЕМА	Купівля	6SMA>51ЕМА	Купівля
4ЕМА<20SMA<51ЕМА	Продаж	6SMA<51ЕМА	Продаж
4ЕМА<20SMA>51ЕМА	Не входить в ринок	4ЕМА>51ЕМА	Купівля
4ЕМА>20SMA<51ЕМА	Не входить в ринок	4ЕМА<51ЕМА	Продаж
6SMA>20SMA>51ЕМА	Купівля		
6SMA<20SMA<51ЕМА	Продаж		
6SMA>20SMA>51ЕМА	Не входить в ринок		
6SMA>20SMA<51ЕМА	Не входить в ринок		

Пояснення до таблиці: Комбінація індикаторів – індикатори, значення яких поєднуються для прийняття рішення про здійсненні біржової операції, Сигнал до виконання операції – очікуваний напрям руху фінансового активу.

Таблиця 3. Результати застосування стратегій на тестовому періоді

Стратегія	Q _{Pr.} , шт.	Q _{L.} , шт.	PF, %	G _{Pr.} , дол. США	G _{L.} , дол. США	TNP, дол. США
4EMA+39SMA	456	455	100,22%	61044	-58265	2779
4EMA+20SMA	469	461	101,74%	62834	-59281	3553
19EMA	479	469	102,13%	63242	-60736	2506
6SMA+19EMA+51EMA	228	221	103,17%	26978	-27337	-359
4EMA+19EMA	489	460	106,30%	64981	-59116	5865
6SMA+19EMA	489	455	107,47%	65238	-58343	6895
4EMA+20SMA+39SMA	302	280	107,86%	39870	-37439	2431
4EMA+20SMA+51EMA	294	271	108,49%	37903	-36829	1074
20SMA+51EMA	484	446	108,52%	60355	-61760	-1405
4EMA	495	453	109,27%	64701	-59277	5424
6SMA+51EMA	495	449	110,24%	63744	-59837	3907
4EMA+51EMA	498	451	110,42%	64580	-59517	5063
6SMA+20SMA+39SMA	322	289	111,42%	43223	-38399	4824
6SMA+20SMA+51EMA	297	266	111,65%	38641	-36827	1814
51EMA	501	447	112,08%	65154	-58824	6330
4EMA+19EMA+51EMA	384	337	113,95%	49927	-45294	4633
19EMA+51EMA	506	443	114,22%	63630	-60467	3163

Пояснення до таблиці: Стратегія – комбінація індикаторів, яка використовується для прийняття рішення про виконання біржової операції, Q_{Pr.} – кількість прибуткових операцій, Q_{L.} – кількість збиткових операцій, PF – profit factor GP – gross profit (загальний прибуток), GL – gross loss (загальні втрати), TNP – total net profit.

На даному етапі аналізу можемо відмітити, що:

- 1) значення PF зростає по мірі включення в модель середньо- та довгострокових ковзних;
- 2) вище значення PF не завжди поєднується з позитивним TNP;
- 3) використання в комбінаціях простої та експоненційної середньої близьких

періодів може давати кардинально різні результати.

Для тих стратегій, які генерують позитивний результат, візуалізуємо графічно розподіл цих результатів у часі на тестовому періоді.

Графічне відображення результатів застосування стратегій на тестовому періоді представлено на рис. 1-14.

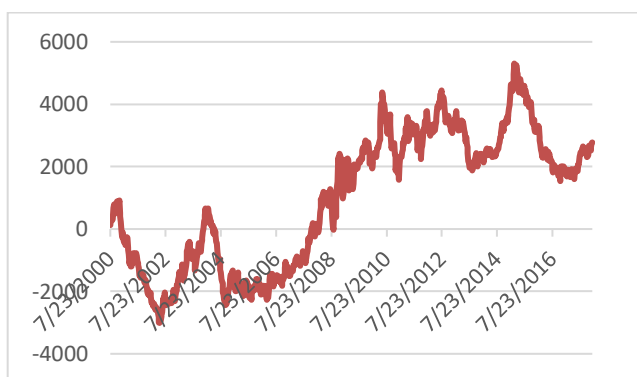


Рис. 1. Кумулятивний результат з використанням 4EMA та 39SMA, дол. США

Джерело: на основі даних, розрахованих автором

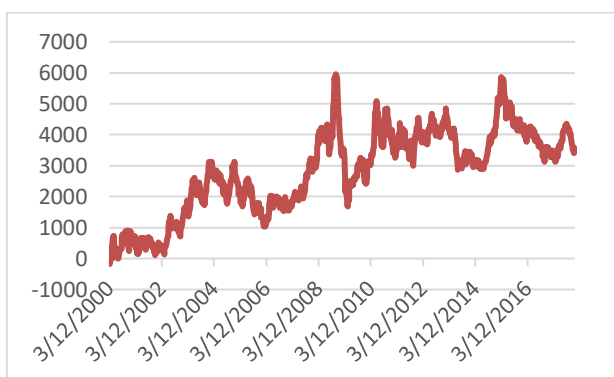


Рис. 2. Кумулятивний результат з використанням 4EMA та 20SMA, дол. США

Джерело: на основі даних, розрахованих автором

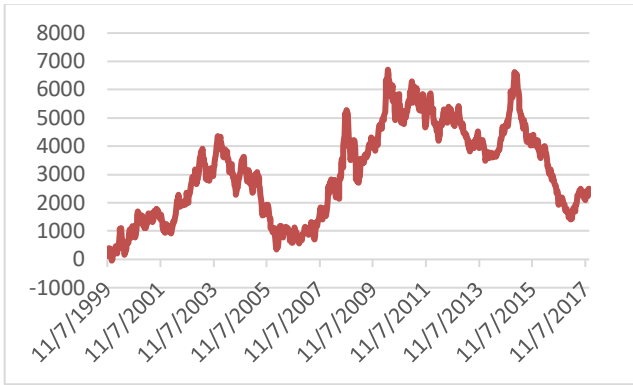


Рис. 3. Кумулятивний результат з використанням 19ЕМА, дол. США
Джерело: на основі даних, розрахованих автором

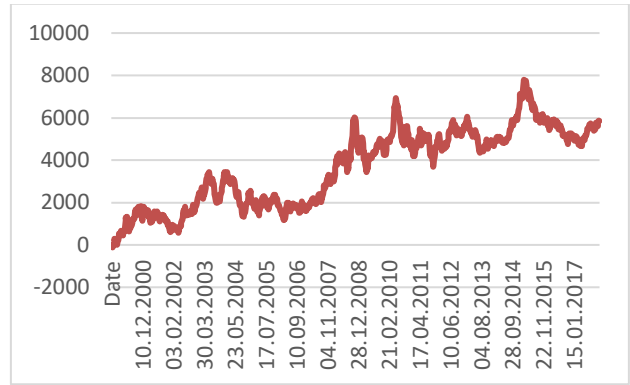


Рис. 4. Кумулятивний результат з використанням 4ЕМА та 19ЕМА, дол. США
Джерело: на основі даних, розрахованих автором

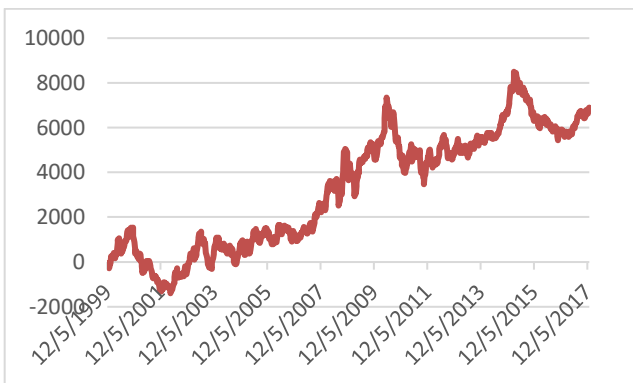


Рис. 5. Кумулятивний результат з використанням 6SMA та 19ЕМА, дол. США
Джерело: на основі даних, розрахованих автором

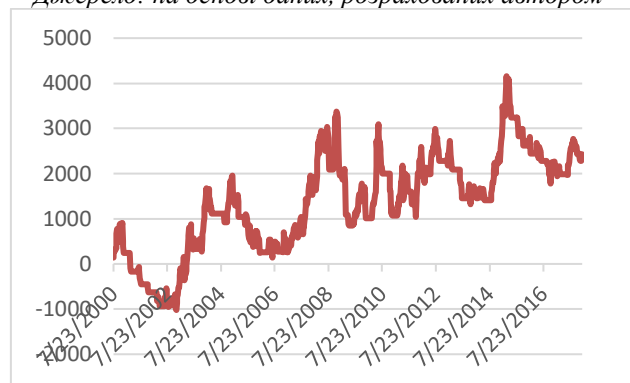


Рис. 6. Кумулятивний результат з використанням 4ЕМА, 20SMA та 39SMA, дол. США
Джерело: на основі даних, розрахованих автором

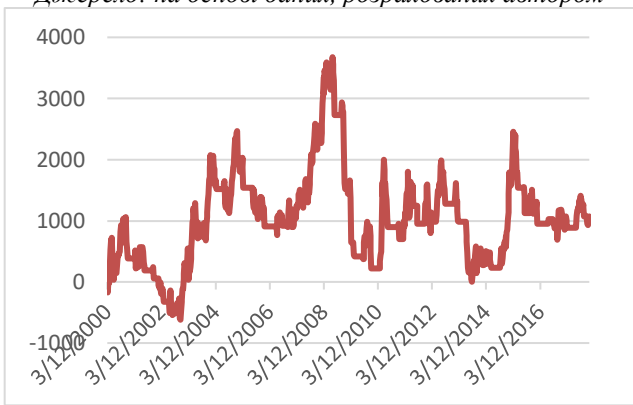


Рис. 7. Кумулятивний результат з використанням 4ЕМА, 20SMA та 51ЕМА, дол. США
Джерело: на основі даних, розрахованих автором

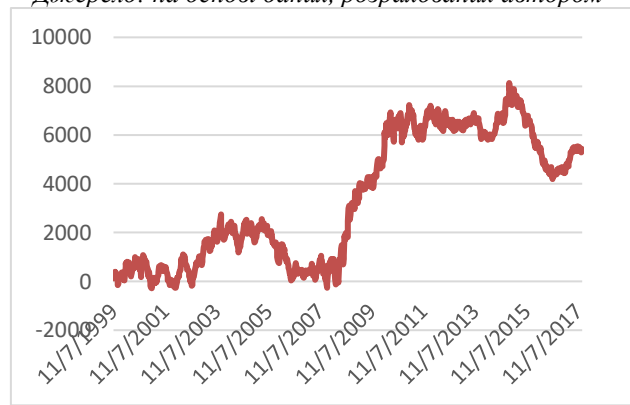


Рис. 8. Кумулятивний результат з використанням 4ЕМА, дол. США
Джерело: на основі даних, розрахованих автором

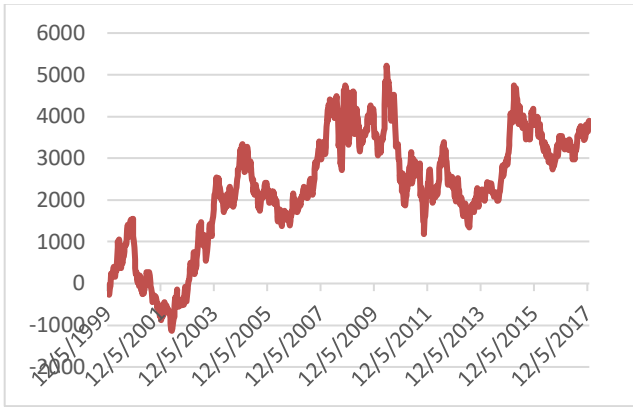


Рис. 9. Кумулятивний результат з використанням 6SMA та 51ЕМА, дол. США

Джерело: на основі даних, розрахованих автором

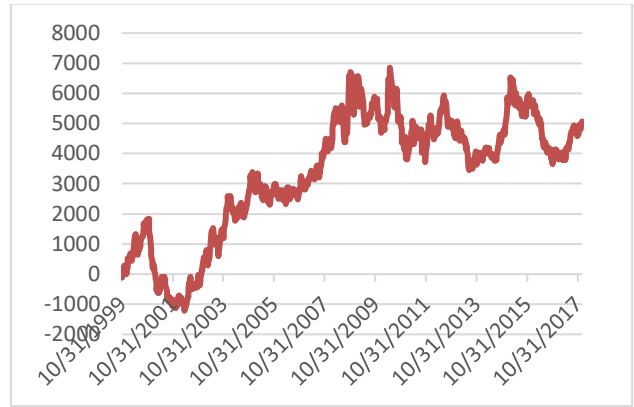


Рис. 10. Кумулятивний результат з використанням 4ЕМА та 51ЕМА, дол. США

Джерело: на основі даних, розрахованих автором

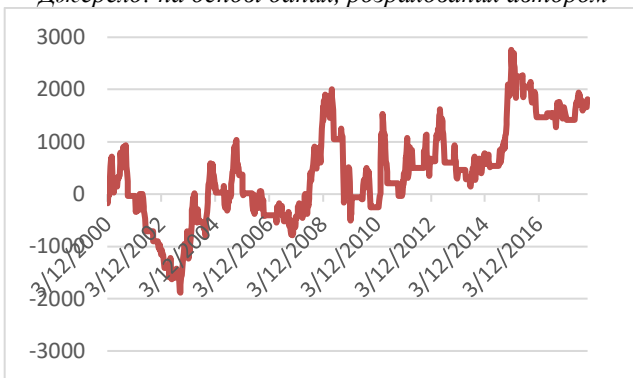


Рис. 11. Кумулятивний результат з використанням 6SMA, 20SMA та 51ЕМА, дол. США

Джерело: на основі даних, розрахованих автором

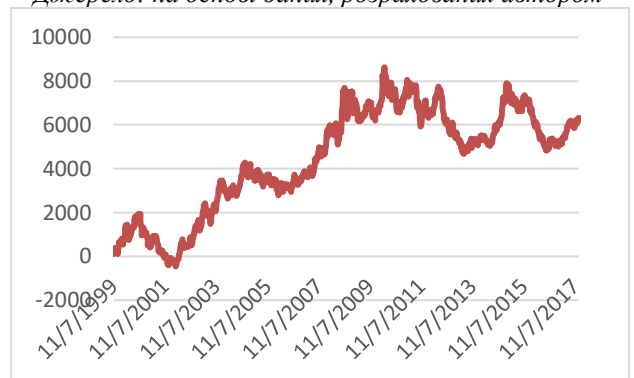


Рис. 12. Кумулятивний результат з використанням 51ЕМА, дол. США

Джерело: на основі даних, розрахованих автором

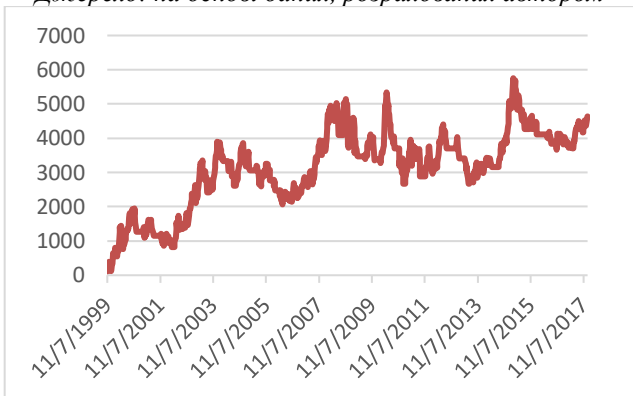


Рис. 13. Кумулятивний результат з використанням 4ЕМА, 19ЕМА та 51ЕМА, дол. США

Джерело: на основі даних, розрахованих автором



Рис. 14. Кумулятивний результат з використанням 19ЕМА та 51ЕМА, дол. США

Джерело: на основі даних, розрахованих автором

Опишемо по порядку кожен з графіків (порядковий номер пункту відповідає номеру рисунку в таблиці вище).

1. Як бачимо з графіка (див. рис. 1), стратегія, що опирається на 4ЕМА та 39SMA, допускає значну втрату інвестованого капіталу (2001-2005рр.)

Приріст прибутку спостерігаємо протягом періоду 2005-2015рр., за яким слідує втрата понад 50% всього отриманого результату.

2. Як бачимо з рис. 2, має місце поступове зростання накопиченого прибутку, при цьому є періоди, коли система допускає суттєву його втрату

(23.11.2008р. – 26.04.2009р., 05.04.2015р. – 09.04.2017р. для прикладу), при чому явно простежується циклічність в 4 роки з поступовим зростанням мінімумів. Відмітимо, що з використанням даної системи не спостерігається втрати інвестованого капіталу.

3. Графік 3 демонструє, що попри позитивний загальний результат на тестовому періоді, використання стратегії слідування за 19ЕМА не забезпечує стабільного приросту до інвестованого капіталу, результат дублює графік валютної пари EUR/USD із середньостроковим згладжуванням.

4. Фільтрація сигналів 19ЕМА сигналами 4ЕМА (див. рис. 4) дозволяє згладити висхідний тренд з накопичення прибутку та забезпечує вищий загальний результат, ніж використання однієї 19ЕМА. Стратегія не допускає втрати інвестованих коштів. Крім цього, як і в системі 2, простежується циклічність із кроком в 2,5-3 роки з поступовим підвищенням мінімумів.

5. Фільтрація сигналів 19ЕМА сигналами 6SMA (див. рис. 5) дає дещо відмінний ефект, ніж згладжування сигналами 4ЕМА. Стратегія допускає втрату 1396 дол. США інвестованого капіталу (мінімум 21.04.2022р.), однак далі спостерігаємо трендове, з певними корекціями, зростання накопиченого результату з поступовим зростанням мінімумів.

6. При використанні комбінації 4ЕМА, 20SMA та 39SMA (див. рис. 6) допускається втрата інвестованого капіталу (24.11.2002р., -1021 дол. США). Після даного мінімуму спостерігаємо трендове циклічне (з циклом в 4 роки) накопичення прибутку з досить різкими корекціями, при цьому мінімуми зростають.

7. Як видно з графіка 7, заміна в комбінації індикаторів довгострокової 39SMA на 51ЕМА значно погіршує ефективність системи: не одноразово допускається втрата всього отриманого результату.

8. Використання короткострокової експоненційної ковзної за весь тестовий

період дає позитивний результат, однак при цьому допускається неодноразова втрата всього отриманого прибутку. Загалом графік (див. рис. 8) зміни накопиченого результату дублює графік EUR/USD.

9. Як бачимо, узгодження сигналів короткої 4ЕМА сигналами довгої 51ЕМА дозволяє зменшити кількість втрат всього отриманого прибутку (див. графік 9). Дана стратегія генерувала прибуток протягом 2000-2010рр., з 2010р. по 2011р. мала місце просадка, а з 2012р. іде зростання прибутку з корекціями.

10. Стратегія, що базується на поєднанні 4ЕМА та 51ЕМА (див. рис. 10), стабільно генерувала прибуток в період з 2002р. по 2010р., з 2010р. по 2013р. мала місце просадка, з 2013р. спостерігаємо боковий рух (невеликий приріст прибутку із значною корекцією).

11. Підхід з використанням 6SMA, 20SMA та 51ЕМА (див. рис. 11) з 24.11.2002р. загалом має тенденцію до поступового приросту накопиченого результату, з періодичними корекціями. За рахунок наявності періодів, коли діє сигнал «Не входить в ринок», графік має певні плато без зміни результату.

12. Стратегія слідування за 51ЕМА (див. рис. 12) демонструє певну схожість із графіком №10: період накопичення прибутку з 2002р. по 2010р. змінюється втратою частини цього прибутку з 2011р. по 2013р. та подальшим боковим рухом.

13. Система, що опирається на індикатори трьох періодів 4ЕМА, 19ЕМА та 51ЕМА (див. рис. 13), загалом демонструє тенденцію до поступового накопичення прибутку з певними корекціями, при цьому на жодному часовому проміжку не допускається втрата інвестованого капіталу.

14. Як бачимо, дана стратегія, попри найвищий PF та попри те, що в загальному не допускається втрата інвестованого капіталу, демонструє значну дисперсію результату. Динаміка змін результату (див. рис. 14) схожа зі стратегією 7: накопичення прибутку маємо протягом 2000-2008рр., з 2008р. по 2013р. маємо втрату майже

всього результату, з 2013р. і далі – іде період накопичення з певними корекціями.

Відберемо стратегії з PF понад 110% та перевіримо результат їх застосування на

діапазоні 01.01.2018р. – 01.01.2023р. Також порівняємо їх із результатами кращої стратегії на основі простих ковзних середніх (6SMA+20SMA+39SMA).

Таблиця 4. Результати застосування стратегій на періоді перевірки

Стратегія	Q _{Pr.} , шт.	Q _{L.} , шт.	PF, %	G _{Pr.} , дол. США	G _{L.} , дол. США	TNP, дол. США
6SMA+51EMA	148	128	115,63%	12715	-11022	1693
4EMA+51EMA	149	127	117,32%	12744	-10993	1751
6SMA+20SMA+39SMA	123	104	118,27%	10829	-9455	1374
6SMA+20SMA+51EMA	104	92	113,04%	9286	-8497	789
51EMA	145	132	109,85%	12209	-11695	514
4EMA+19EMA+51EMA	109	96	113,54%	9373	-8716	657
19EMA+51EMA	139	137	101,46%	11985	-11753	232

Пояснення до таблиці: Q_{Pr.} – кількість прибуткових операцій, Q_{L.} – кількість збиткових операцій, PF – profit factor GP – gross profit (загальний прибуток), GL – gross loss (загальні втрати), TNP – total net profit.

На даному етапі аналізу відмітимо, що поєднання коротко- та довгострокових ковзних демонструє кращі результати, ніж використання повної комбінації ковзних трьох періодів. Тепер проглянемо, як

розподілено в часі результати, які генерують дані стратегії.

Графічне відображення результатів перевірки застосування стратегій представлено на рис. 15-20.

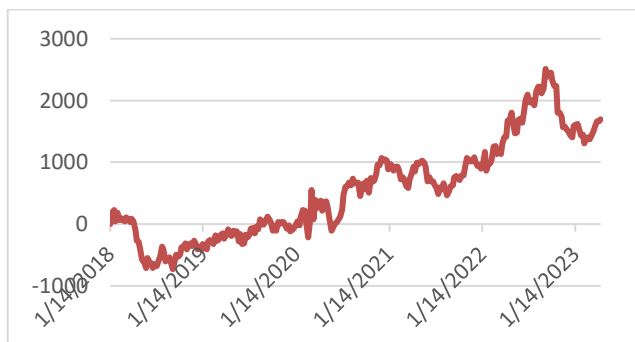


Рис. 15. Кумулятивний результат з використанням 6SMA та 51EMA, дол. США

Джерело: на основі даних, розрахованих автором

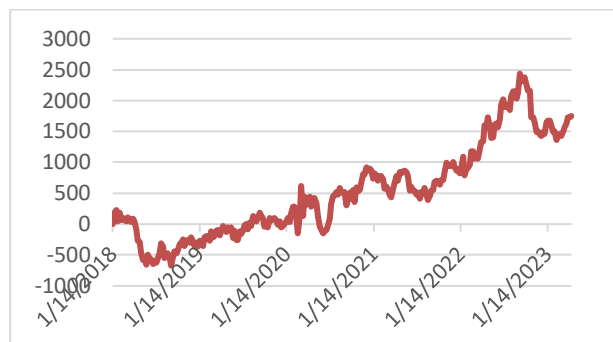


Рис. 16. Кумулятивний результат з використанням 4EMA та 51EMA, дол. США

Джерело: на основі даних, розрахованих автором

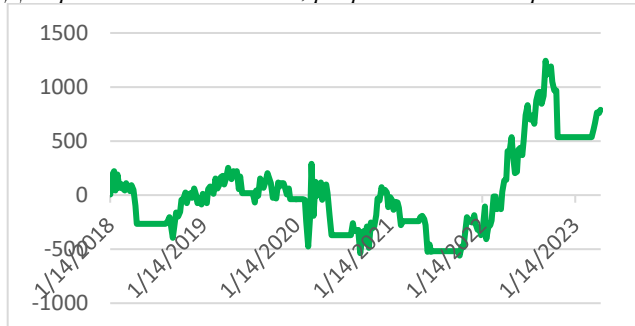


Рис. 17. Кумулятивний результат з використанням 6SMA, 20SMA та 51EMA, дол. США

Джерело: на основі даних, розрахованих автором

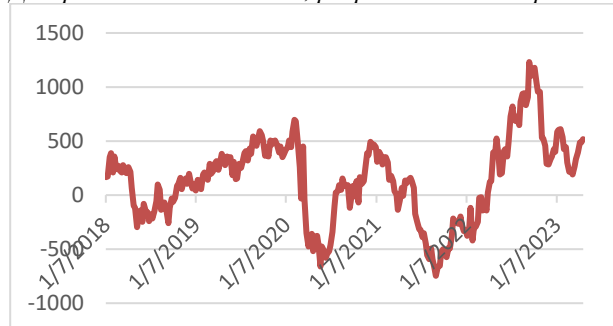


Рис. 18. Кумулятивний результат з використанням 51EMA, дол. США

Джерело: на основі даних, розрахованих автором

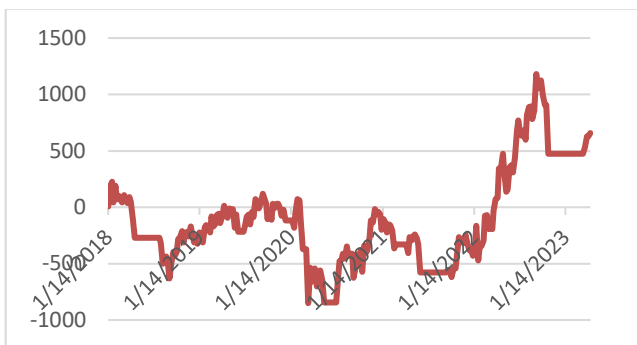


Рис. 19. Кумулятивний результат з використанням 4ЕМА, 19ЕМА та 51ЕМА, дол. США

Джерело: на основі даних, розрахованих автором

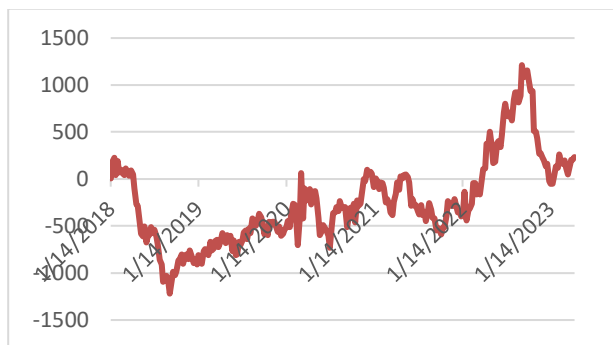


Рис. 20. Кумулятивний результат з використанням 19ЕМА та 51ЕМА, дол. США

Джерело: на основі даних, розрахованих автором

1. Як бачимо, стратегія (див. рис. 15) допускає втрату інвестованого капіталу - 729 дол. США в перший рік застосування, однак потім демонструє стабільну ефективність: накопичений прибуток зростає протягом 4 років (09.2018р. – 10.2022р.). З 10.2022р. по 02.2023р. має місце значна корекція (майже 50%), з 02.2023р. стратегія генерує прибуток.

2. Система, що базується на використанні 4ЕМА та 51ЕМА (див. рис. 16), як бачимо, поводить себе ідентично стратегії 15 (за виключенням фактичних значень в піках та просадках).

3. Стратегія, що полягає в фільтрації сигналів 6 простої ковзної середньої сигналами 20 простої та 51 експоненційної ковзних (див. рис. 17), попри загальний позитивний результат, допускає втрату інвестованого капіталу на значному проміжку часу (з мінімумом в -560 дол. США 17.10.2021р.) Далі іде період стрімкого приросту прибутку з 17.10.2021р. по 09.10.2022р., який змінюється на корекцію в 50% за 1 місяць. Якщо порівняти результати даної стратегії з результатами 6SMA+20SMA+39SMA (краща стратегія, що побудована на простих ковзних трьох часових горизонтів), то відмітимо, що загалом графік розподілу результату схожий, при цьому остання стратегія допускає меншу просадку. Це зумовлено коротшим періодом довгострокової ковзної, за рахунок чого система раніше дає сигнал на вихід з позиції.

4. Як бачимо, попри загальний позитивний результат, стратегія, що базується на слідуванні за довгоперіодною ковзною (див. рис. 18), не забезпечує стабільного приросту результату. Це, зрозуміло, пояснюється тим, що в даний період часу на ринку EUR/USD не було сталого довгострокового тренду. Відповідно, робимо висновок про те, що торгова стратегія, яка базується на використанні ковзних середніх, має включати як мінімум 2 індикатори для узгодження трендів різних періодів.

5. Система, що опирається на експоненційні ковзні трьох горизонтів (див. рис. №19), не генерує прибуток стабільно, допускає втрату інвестованого капіталу до -844 дол. США (12.07.2020р.) Загалом поведінка схожа на стратегію 17.

6. Стратегія фільтрації сигналів довгострокової ковзної сигналами середньострокової (див. рис. 20), як бачимо, допускає значну втрату інвестованого капіталу на початку періоду (-1219 дол. США 16.09.2018р.) Після цього слідує період накопичення прибутку з певними корекціями (пік 1157 дол. США 09.10.2022р.) Робимо висновок про те, що відсутність в системі короткої ковзної не дозволяє швидко реагувати на раптові ринкові зміни, що і є причиною значних втрат (15.04.2018р. – 19.09.2018р., 02.10.2022р. – 22.01.2023р.)

За результатами перевірки роботи відібраних стратегій на діапазоні 01.01.2018р. – 01.05.2023р. можемо зробити

висновок про те, що для використання є доцільними комбінації короткої та довгої ковзних: 6SMA+51EMA (PF = 115,63%), 4EMA+51EMA (PF = 117,32%). Крім цього, можемо також попередньо констатувати, що ці комбінації є ефективнішими за стратегію 6SMA+20SMA+39SMA (PF = 118,27%).

Додатково розрахуємо показники описової статистики для того, щоб порівняти результати даних стратегій, та перевірити, чи можемо ми на їх основі зробити додаткові висновки щодо ефективності підходів [20].

Розраховані значення зазначених параметрів для відібраних стратегій подамо у таблиці 6.

Таблиця 5. Параметри дискриптивної статистики

Параметр	Формула	Пояснення
Середнє арифметичне	$\bar{x} = \frac{\sum_{i=1}^N x_i}{n}$ (4)	x_i – значення елемента сукупності, n – кількість елементів сукупності
Середнє квадратичне відхилення	$\sigma = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^N (x_i - \bar{x})^2}{n}}$ (5)	x – значення елемента сукупності, \bar{x} – середнє арифметичне
Асиметрія	$As = \frac{\mu_3}{\sigma^3}$ (6) $\mu_k = \frac{\sum_{i=1}^N (x_i - \bar{x})^k}{n}$ (7)	μ – центральний момент розподілу порядку k , x_i – значення елемента сукупності, \bar{x} – середнє арифметичне, σ – середнє квадратичне відхилення
Ексцес	$E_x = \frac{\mu^4}{\sigma^4} - 3$ (8)	μ – центральний момент розподілу, σ – середнє квадратичне відхилення
Мінімум (Min)	-	Мінімальне значення ознаки, що зустрічається в сукупності
Максимум (Max)	-	Максимальне значення ознаки, що зустрічається в сукупності
Мода (Mo)	-	Значення ознаки, що найчастіше зустрічається в сукупності
Медіана (Me)	$n_{Me} = \frac{N+1}{2}$ (9)	N – кількість елементів у сукупності
Кількість подій	-	Обсяг сукупності, N

Таблиця 6. Розраховані значення дискриптивної статистики для стратегій

Стратегія	\bar{x}	σ	As	E_x	Min	Max	Mo	Me
6SMA+20SMA+39SMA	6	119	-0,1293	2,3151	-482	479	-41	9
6SMA+20SMA+51EMA	4	122	-0,1097	2,3639	-482	479	-41	5
4EMA+19EMA+51EMA	3	116	-0,4504	1,8348	-482	324	-41	7
6SMA+51EMA	6	114	-0,1088	2,3499	-482	479	-41	7
4EMA+51EMA	6	114	-0,1143	2,3529	-482	479	-41	8
51EMA	2	114	-0,2402	2,2830	-482	479	-41	5
19EMA+51EMA	1	114	-0,0434	2,3143	-482	479	-41	1

Пояснення до таблиці: \bar{x} – середнє арифметичне, σ – середнє квадратичне відхилення, As – асиметрія, E_x – ексцес, Min – мінімальне значення, Max – максимальне значення, Mo – мода, Me – Медіана, Q – кількість подій у вибірці.

Відмітимо одразу, що значення часових рядів, які ми аналізуємо (дані по тижневим котируванням), часто є залежними як між собою (рухи в кілька

фігур викликають корекцію), так і певних зовнішніх подій (рішення щодо відсоткових ставок, даних по макроекономічним показникам Єврозони,

США і так далі), тому застосовувати безпосередньо стандартні інтерпретації до розрахованих показників в даному випадку не є коректним. При цьому розраховані параметри дають нам можливість зробити певні висновки щодо порівняння самих стратегій:

1) найвищі середні значення мають стратегії, які були відібрані нами в рамках даної роботи на основі PF, TNP (розраховані на основі експоненційних ковзних середніх);

2) аналогічно для середнього квадратичного відхилення – найменше значення мають стратегії, обрані в рамках даної роботи на основі PF, TNP (чим менше значення показника, тим надійніше значення середньої);

3) очікувано, що розподіл значень є асиметричним (події є залежними та не випадковими). Оскільки негативне значення коефіцієнта асиметрії вказує на те, що більша частина подій є меншою за середнє (на графіку розподілу будуть розміщені ліворуч від середнього), то можемо сказати, що у нашому випадку краща стратегія матиме найвищий показник асиметрії при найвищому середньому. Як бачимо, відібрані нами комбінації 6SMA+51EMA, 4EMA+51EMA мають саме такі характеристики;

4) чим вище значення ексцесу, тим щільніше розміщені події відносно середнього значення. В нашому випадку найвище значення ексцесу має стратегія, яка не пройшла за іншими критеріями відбору, а другий та третій результат (з невеликою різницею в 0,003) мають системи, які були відібрані в рамках даної роботи;

5) показники Min, Max, Mo є однаковими (з одним виключенням), що вказує на те, що дані налаштування індикаторів та метод їх побудови не дозволяє уникнути різких контртрендових рухів, і в той же час дозволяє коректно зайти в позицію за сильним трендом;

6) медіанне значення є найвищим у стратегії 6SMA+20SMA+39SMA, другий результат демонструє стратегія

4EMA+51EMA, яку ми відібрали в рамках даної роботи;

7) виходячи із показників описової статистики, можемо зробити висновок про те, що оптимальною для використання є стратегія 4EMA+51EMA.

Висновки. На основі даного дослідження ми можемо зробити такі висновки:

1) торгова стратегія для валютної пари EUR/USD на тижневому часовому діапазоні, що базується на використанні комбінації експоненційних ковзних періодів 4 та 51, забезпечує найкращий результат, у порівнянні з іншими комбінаціями експоненційних ковзних;

2) крім 4EMA+51EMA, можна розглядати стратегію, яка побудована на поєднанні простої та експоненційної ковзної, а саме 6SMA+51EMA. Дана комбінація демонструє схожі результати;

3) включення в торгову стратегію експоненційних ковзних забезпечує кращі результати, ніж використання лише простих ковзних;

4) для побудови системи з використанням експоненційних ковзних на тижневому таймфреймі для активу EUR/USD доцільно використовувати коротко- та довгострокові ковзні середні, без включення середньострокових;

5) для відбору оптимальної комбінації можна використовувати коефіцієнти описової статистики (середнього, середнього квадратичного відхилення, ексцесу, асиметрії та медіани), опираючись на порівняння їх значень, порахованих для кожної стратегії;

6) дані коефіцієнти на тижневому таймфреймі для валютної пари EUR/USD загалом підтверджують вибір стратегії, зроблений на основі PF, TNP та графічного аналізу, однак це питання потребує детальнішого вивчення (в порівнянні з іншими технічними інструментами, активами та часовими діапазонами);

7) прості та експоненційні ковзні на даному таймфреймі допускають однакові помилки в прогнозуванні в певних моментах (в різних комбінаціях однакове мінімальне значення), відповідно, варто

додатково розглянути інші варіанти налаштування ковзних (для прикладу, з ваговим згладжуванням) або інший тип індикатора;

8) розподіл результатів в часі демонструє, що робота з активом EUR/USD (що на ринку FX, що на фондовій біржі з використанням ф'ючерсів) може

призводити до певних втрат як накопиченого результату, так і капіталу, а тому, для зведення такого ризику до прийняттого рівня, торгова система роздрібного трейдера вимагає додаткової оптимізації з точки зору управління ризиками, позиціями та капіталом.

Література:

1. Пилипченко, О., Кузьмінський, В., & Чумаченко, О. (2021). Використання методів технічного аналізу для прогнозування ринку криптовалют. Вчені записки Університету «КРОК», 4(64), 28–35. URL: <https://doi.org/10.31732/2663-2209-2021-64-28-35> (Дата звернення: 01.05.2023)
2. Бакай С. І. Модель прийняття рішень для фінансових часових рядів на основі пари середніх з використанням оцінки різних часових вимірів / С. І. Бакай, В. В. Кабачий, Р. В. Маслій // Вісник Вінницького політехнічного інституту. - 2017. - № 1. - С. 70-77. - URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vvpi_2017_1_13. (Дата звернення: 04.05.2023)
3. ДЯЧЕНКО, Ю. А. Розвиток методів прогнозування динаміки біржових цін на сільськогосподарські товари. 2018. URL: <http://surl.li/gbous> (Дата звернення: 03.03.2023)
4. KHAND, Salma, et al. The Performance of Exponential Moving Average, Moving Average Convergence-Divergence, Relative Strength Index and Momentum Trading Rules in the Pakistan Stock Market. *Indian Journal of Science and Technology*, 2019, 12: 26. URL: <http://surl.li/irmvk> (Дата звернення: 03.05.2023)
5. RESTA, Marina; PAGNOTTONI, Paolo; DE GIULI, Maria Elena. Technical analysis on the bitcoin market: trading opportunities or investors' pitfall?. *Risks*, 2020, 8.2: 44. URL: <https://pdfs.semanticscholar.org/8f8f/96b4089c651f92053a57b49d2cfb430fbe9e.pdf> (Дата звернення: 03.05.2023)
6. COCCO, Luisanna; TONELLI, Roberto; MARCHESI, Michele. An agent-based artificial market model for studying the bitcoin trading. *IEEE Access*, 2019, 7: 42908-42920. URL: <http://surl.li/irmvz> (Дата звернення: 03.05.2023)
7. ZAKAMULIN, Valeriy; GINER, Javier. Trend following with momentum versus moving averages: A tale of differences. *Quantitative Finance*, 2020, 20.6: 985-1007. URL: <https://www.tandfonline.com/doi/full/10.1080/14697688.2020.1716057> (Дата звернення: 04.05.2023)
8. PASPANTHONG, Art; TANTIVASADAKARN, Nick; VITHAYAPALERT, Will. Machine learning in intraday stock trading. *Computer Science Department, Stanford University*, 2019. URL: <https://cs229.stanford.edu/proj2019spr/report/28.pdf> (Дата звернення: 04.05.2023)
9. HUSHANI, Phillip. Using Autoregressive Modelling and Machine Learning for Stock Market

Prediction and Trading. URL: <http://surl.li/irnmw> (Дата звернення: 04.05.2023)

10. ALONSO-MONSALVE, Saúl, et al. Convolution on neural networks for high-frequency trend prediction of cryptocurrency exchange rates using technical indicators. *Expert Systems with Applications*, 2020, 113250. URL:

<https://drive.google.com/file/d/199OnPesR4UrVDgKiY0714iIbJuK8Huf/view> (Дата звернення: 04.05.2023)

11. HOSEINZADE, Ehsan; HARATIZADEH, Saman. CNNpred: CNN-based stock market prediction using a diverse set of variables. *Expert Systems with Applications*, 2019, 129: 273-285. URL: <http://surl.li/irnxi> (Дата звернення: 04.05.2023)

12. LAI, Chun Yuan; CHEN, Rung-Ching; CARAKA, Rezyy Eko. Prediction stock price based on different index factors using LSTM. In: *2019 International conference on machine learning and cybernetics (ICMLC)*. IEEE, 2019. p. 1-6. URL: <http://surl.li/irnxm> (Дата звернення: 05.05.2023)

13. PRAMUDYA, Rommy. Technical analysis to determine buying and selling signal in stock trade. *International Journal of Finance & Banking Studies (2147-4486)*, 2020, 9.1: 58-67. URL: <https://www.ssbfnct.com/ojs/index.php/ijfbs/article/view/666/539> (Дата звернення: 05.05.2023)

14. SONKIYA, Priyank; BAJPAI, Vikas; BANSAL, Anukriti. Stock price prediction using BERT and GAN. *arXiv preprint arXiv:2107.09055*, 2021. URL: <http://surl.li/irnxv> (Дата звернення: 06.05.2023)

15. Moving averages: simple and exponential. ChartSchool. [Електронний ресурс] URL: https://school.stockcharts.com/doku.php?id=technical_indicators:moving_averages (Дата звернення: 07.05.2023)

16. HUANG, Zhe; MARTIN, Franck. Pairs trading strategies in a cointegration framework: back-tested on CFD and optimized by profit factor. *Applied Economics*, 2019, 51.22: 2436-2452. URL: <http://surl.li/gboww> (Дата звернення: 07.05.2023)

17. QuantifiedStrategies. Trading System And Strategy Performance Metrics [Електронний ресурс]. URL: <https://www.quantifiedstrategies.com/trading-strategy-and-system-performance-metrics/> (Дата звернення: 07.05.2023)

18. ATAS. Core mathematics for Forex traders. Part 2. URL: <https://atas.net/trading-preparation/funds-management/core-mathematics-for-forex-traders-part-2/> (Дата звернення: 07.05.2023)

19. Савченко, В. (2023). Прогнозування напряму змін курсу фінансового інструменту з

використанням простих ковзних середніх. *Вчені записки Університету «КРОК»*, (1(69), 38–51. <https://doi.org/10.31732/2663-2209-2022-69-38-51> (Дата звернення: 09.05.2023)

20. О. В. Раєвнева, І. В. Аксьонова, О. І. Бровко.
Статистика: навч. посіб. / за заг. ред. О. В. Раєвневої.

Харків: ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2019. – 389 с. URL: <http://repository.hneu.edu.ua/bitstream/123456789/24523/1/2019%20-%20Раєвнева%20О%20В.pdf> (Дата звернення: 20.05.2023)

УДК 351:004.896:338.242.2
DOI: 10.31732/2663-2209-2022-70-76-82

ENTREPRENEURSHIP INTEGRATION IN ECONOMY 5.0: SUSTAINABILITY AND RESILIENCE FOR AGROINDUSTRY

*Yuliia Kostynets*¹

¹Doctor of Science (Economics), Associate Professor, Professor of the Department of Marketing, Economics, Management and Administration, Vice-Rector International, National Academy of Management, Kyiv, Ukraine; e-mail: yulia.kostynets@gmail.com, ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-6427-675X>

ІНТЕГРАЦІЯ ПІДПРИЄМНИЦТВА В ЕКОНОМІКУ 5.0: СТАЛІСТЬ ТА СТІЙКІСТЬ АГРОПРОМІСЛОВОСТІ

*Юлія Костинець*¹

¹Доктор економічних наук, доцент, професор кафедри маркетингу, економіки, менеджменту та адміністрування, проректор з міжнародних справ Національної академії управління, Київ, Україна, e-mail: yulia.kostynets@gmail.com, ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-6427-675X>

Abstract. The paper deals with the theoretical aspects and practical prerequisites for entrepreneurial integration in the agroindustry in terms of the Economy 5.0. The aim of the paper is to find new ways for entrepreneurship integration in Economy 5.0 conditions in purpose of sustainability and resilience for agroindustry. The methodological approach is based on the combination of approaches for sectoral division of the economy, the development of technological structures, digital economy and circular economy based on the concept of sustainable development which could be combine in cluster approach to integration. A new type of economy requires accelerated development of information technologies and the formation of special centres of information technologies that allow you to obtain a new combination of human and technological factors of production necessary for the creation of economic goods. The main directions and opportunities to combine the digital and circular economy are determined to ensure sustainable development of the agroindustrial sector. The peculiarities of agroindustry for the formation of integration associations are identified. A road map of formation of cluster associations in agroindustriality has been developed for effective entrepreneurial integration in Economy 5.0. A platform of digital infrastructure of entrepreneurial integration in Economy 5.0 has been developed. Conclusions have been made about the possibilities of entrepreneurial integration in agribusiness in a modern innovation economy as a prerequisite for structural shifts in the spread of advanced digital production technologies that can become tools for improving the stability and competitiveness of national business. Entrepreneurial integration combines into a single integral structure of the enterprise of different sectors to form an effective resilient economic entity. In digital transformation, the cluster infrastructure can function effectively in the virtual space of the digital environment. We maintain the position that digital infrastructure in the aspect of the software should include the following components.

Keywords: sustainability, resilience, agroindustry, entrepreneurship integration, Economy 5.0.

JEL Classification: B31, B41, L22, L26, O13

Formulas: 0; fig.:2; tabl.0; bibl.: 17

Анотація. У статті розглядаються теоретичні аспекти та практичні передумови інтеграції підприємництва в агропромисловості в умовах економіки 5.0. Метою статті є пошук нових шляхів інтеграції підприємництва в умовах Економіки 5.0 з метою сталості та стійкості агропромисловості. Методологічний підхід базується на поєднанні підходів до галузевого поділу економіки, розвитку технологічних структур, цифрової економіки та циркулярної економіки на основі концепції сталого розвитку, які можна об'єднати в кластерний підхід до інтеграції. Економіка нового типу вимагає прискореного розвитку інформаційних технологій і формування спеціальних центрів інформаційних технологій, що дозволяють отримати нове поєднання людських і технологічних факторів виробництва, необхідних для створення економічних благ. Визначено основні напрямки та можливості поєднання цифрової та циркулярної економіки для забезпечення сталого розвитку агропромислового сектору. Виявлено особливості агропромислового комплексу для формування інтеграційних об'єднань. Для ефективної підприємницької інтеграції в Економіці 5.0 розроблено дорожню карту формування кластерних об'єднань в агропромисловості. Розроблено платформу цифрової інфраструктури підприємницької інтеграції в Економіці 5.0. Зроблено висновки щодо можливостей підприємницької інтеграції в агробізнесі в умовах сучасної інноваційної економіки як передумови структурних зрушень у поширенні передових цифрових технологій виробництва, які можуть стати інструментами підвищення стабільності та конкурентоспроможності національного бізнесу. Підприємницька інтеграція об'єднує в єдину цілісну структуру підприємства різних галузей для формування ефективного стійкого економічного суб'єкта. У цифровій трансформації інфраструктура кластера може ефективно функціонувати у віртуальному просторі цифрового середовища. Ми дотримуємося позиції, що цифрова інфраструктура в аспекті програмного забезпечення повинна включати наступні компоненти.

Ключові слова: стійкість, стабільність, агропромисловість, інтеграція підприємництва, Економіка 5.0.

Формули: 0, рис.: 2, табл.: 0, бібл.: 17

Introduction. Today societies, economies, business entities and individuals stand against such challenges as pandemic (COVID-19), wars (Russian invasion in Ukraine) and their consequences and implications, for example, economic crisis, energy crisis etc., which requires responsible sustainable consumption from modern society, and a responsible attitude to resources from business.

Industry4.0 has been related to the influence of modern digital technologies and changes in business models, Industry5.0 is focused on the connection with the green rate and improving the resilience of economy and business to new shocks, at least their reasons. The basis of a new vision is the requirement of resolution, that is, stress resistance, the industry should become a driver of the new transformations inherent in the new life (Industry 5.0, 2022).

In 2020, the World Bank published its document under the name "Resolution industry: competitiveness in the face of catastrophes" (World Bank, 2020). It seems that stress resistance is becoming a world trend. She is close to us as ever. Not only because of the incredible shocks that have fallen on the fate of our country, but also given the proximity of the European market, which will pay attention to this trend, but the progress of the Industry5.0, which is our common future.

Effective formation of stress-resistant national economy is based on a theoretical study of scientific approaches to its sectoral division and the essence of economic activity, which creates additional value, and, accordingly, participates in the formation of GDP of the country.

Literature review. Several theories of sectoral division of the economy have been investigated. One of them is the theory A. Fisher and K. Clark (1939), developing a famous Fisher-Clark model for the national economy. According to this model, three sectors are distinguished in social production: primary, secondary and tertiary. The primary sector is formed by industries whose activities are related to the production of primary resources, namely agriculture and mining. The secondary sector is formed at the expense of

industries and construction. The tertiary sector of social production is represented by the sphere of services.

A. Fisher (1939) believed that with the growth of income of society, the basic demand moves from primary to secondary, and then to the tertiary sector of the economy.

K. Clark introduced the division of the economy not into primary, secondary, tertiary, but into sectors of agriculture, industry and services. At the same time, according to K. Clark, the product results of the tertiary sector are not carried out, so it cannot be the subject of exchange, in particular international.

The concept of productive and unproductive work was considered by A. Smith (1976), separating material goods and services. He considered the latter as a good without a natural substance, and therefore there are no reasons for introducing it into social wealth.

In W. Rostow's theory (1960), the three - sector model of the economy has been further developed due to the fact that the author identified five stages of economic growth, which are due to such factors as the level of development of technology, the sectoral structure of the economy, the share of accumulation in national income, the structure of consumption. In subsequent studies of individual economists from the "tertiary" sector, "removed" education and spheres that ensure the use of free time and called the "fourth" sector. The separation of this sector, in their opinion, is substantiated by the functions performed by this sector of the national economy (Kostynets, 2015).

E. Bergman and E. Feser (2020) consider five concepts of industrial clusters: external economies; innovative environment; agreement (cooperative) competition; inter - firm rivalry and dependence trajectory. Alternative concepts as a whole coincide with the point of view of M. Porter (1998) on the interaction between enterprises, industries, state and mixed institutions that affect innovation, competitiveness and economic growth.

Discussions on the application of a cluster approach to entrepreneurial integration in the agro-industrial sector of the Ukrainian

economy have been ongoing long ago. In particular, E. Kobets (2007) believes that the objective process of deepening specialization, increased concentration and intensification, cooperation and combination of agricultural industries determines their combination with industrial enterprises and other spheres of economy by improving the level of development of technology, machine technology, mass production production. The association of agricultural and industry enterprises into a single integration formation becomes not only possible, but also a significant lever to improve production efficiency, accelerate socio-economic transformations in the agro-sphere.

Agro-industrial integration will develop in the direction of creation of agro-firms in the form of agro-industrial associations, agroholdings etc. which may include agricultural, processing and trade enterprises of different forms of ownership and forms of management, while maintaining the status of a legal entity. The main thing, according to O. Shamanska (2012), in the system of these relations - the mechanism of distribution of profits from joint activity in proportion to the invested means in a joint event.

Aims. The aim of the paper is to find new ways for entrepreneurship integration in Economy 5.0 conditions in purpose of sustainability and resilience for agroindustry.

Methodology. The methodological approach is based on the combination of approaches for sectoral division of the economy, the development of technological structures, digital economy and circular economy based on the concept of sustainable development which could be combine in cluster approach to integration. The process of forming a post-industrial society is accompanied by a revolutionary increase in business activity and the share of services employed in the service sector, which, given the gradual growth of national GDP and the population of most countries of the world, also leads to the rapid development of the digital economy, which, on the one hand, is part of the service sector. And on the other, taking into account the features of its development and specificity of services, it can be considered as

another fourth sector of the economy. The development of a digital economy within the already formed post -industrial society is developing in the face of other trends. A new type of economy requires accelerated development of information technologies and the formation of special centres of information technologies that allow you to obtain a new combination of human and technological factors of production necessary for the creation of economic goods.

The development of a digital economy in the country depends on how in the conditions of global trends of the gradual transition to post-industrial society, its transformational processes develop. Thus, in countries where post-industrial society is already formed, the transformation of the socio-economic system occurs in the conditions of development of financial markets and the lack of prospects of "explosive development". Other countries that are only in the construction of post-industrial society may have different prospects for the transformation of the national model of socio-economic system, depending on the directions, strength and speed of change of institutional environment and the availability of synergistic effects, including through the introduction of elements of digital economy.

The digital economy permeates all sectors by all categories: state and private; real, non -productive and financial; mining, manufacturing, agricultural and service sector.

At the present stage of economic development, the lack of integration of production, especially in the agricultural sector, makes it impossible to function the normal functioning of both agricultural and other sectors, and in general - the national economy. Currently, farms are experiencing difficulties, on the one hand - in the use of land (due to the lack of means of production), and on the other - in the decline of production of the main types of agricultural products and the occurrence of problems with providing the population with food. The best way out of this situation is agro-industrial integration, which is a combination of agricultural and technologically related industrial production, in order to obtain final products from

agricultural raw materials and to achieve greater economic benefits.

The agro-industrial complex should be considered as a set of sectors of the national economy for the production, processing, preservation and bringing of agricultural products to consumers.

The analysis showed that agro-industrial complex includes four areas: branches that produce means of production for industries - agricultural machinery, electrical equipment, building materials, fertilizers, toxic chemicals, compound feeds, etc.; agricultural production, that is, the cultivation of crops, breeding of cattle, poultry farming, animal farming; industries for processing of agricultural raw materials - dairy enterprises, canning shops and factories, bakery, etc.; infrastructure that maintains, transport and bring agricultural products to consumers. Agricultural infrastructure includes road transport, elevators, warehouses, communications and logistics companies, residential and community facilities, credit institutions, scientific and consulting firms, insurance companies, export associations and more (Shamanska, 2012).

Cluster management of the development of the national economy involves the definition of the subjective composition of the cluster, that is, units of the local administration, partnership network of economic entities, other organizations, institutions, departments that can become basic for the implementation of cluster initiatives in the domestic and foreign markets. In the framework of the construction of the organizational structure of the cluster, it is advisable to evaluate the degree of actual and necessary network interaction of subjects.

In cluster management, the prerequisite for its effectiveness is the organization and conduct of marketing research in order to determine the competitiveness of clusters (comparing the effectiveness and efficiency of their activity with indicators of similar associations; analysis of compliance with their

results with the main indicators (indicators) of economic development of the cluster activity.

Results. When constructing a cluster under the principals of Economy 5.0 with the purpose of sustainability and resistance, it is advisable to follow such a road map of entrepreneurship integration (Fig. 1). The objects that are aimed at the implementation of cluster policy are the processes of creating and maintaining the functioning of clusters of different types.

Modern researchers emphasize that cluster participants can be at different stages of the technological cycle and even be competitors. But they are all combined with a common purpose and require some knowledge, technologies and the availability of employees with specific skills and practical skills (Fedotova, 2014).

The activities of many cluster formations have demonstrated the higher level of their results and competitive advantages over the activities of economic entities that are not part of certain structural associations, that is, clusters play a leading role in achieving competitiveness (Pushkar, 2011). At the same time, one of the main tasks in the system of increasing the competitiveness of the national economy is to identify the potential of intra - industry clustering or clustering at the region.

Clusters should be understood as special types of associations of interdependent enterprises, scientific institutions, public organizations, etc. (Dolzhanskii, 2006). Their development in the territory of Ukraine is limited to certain sectors of the national economy and regions of the country. The main role in ensuring sustainable competitiveness for most clusters should play a factor of quality of intra -strategy strategy.

In turn, the key aspect of strategic development of clusters is the focus on consumers of specific regional markets in the conditions of general globalization of world economic development.

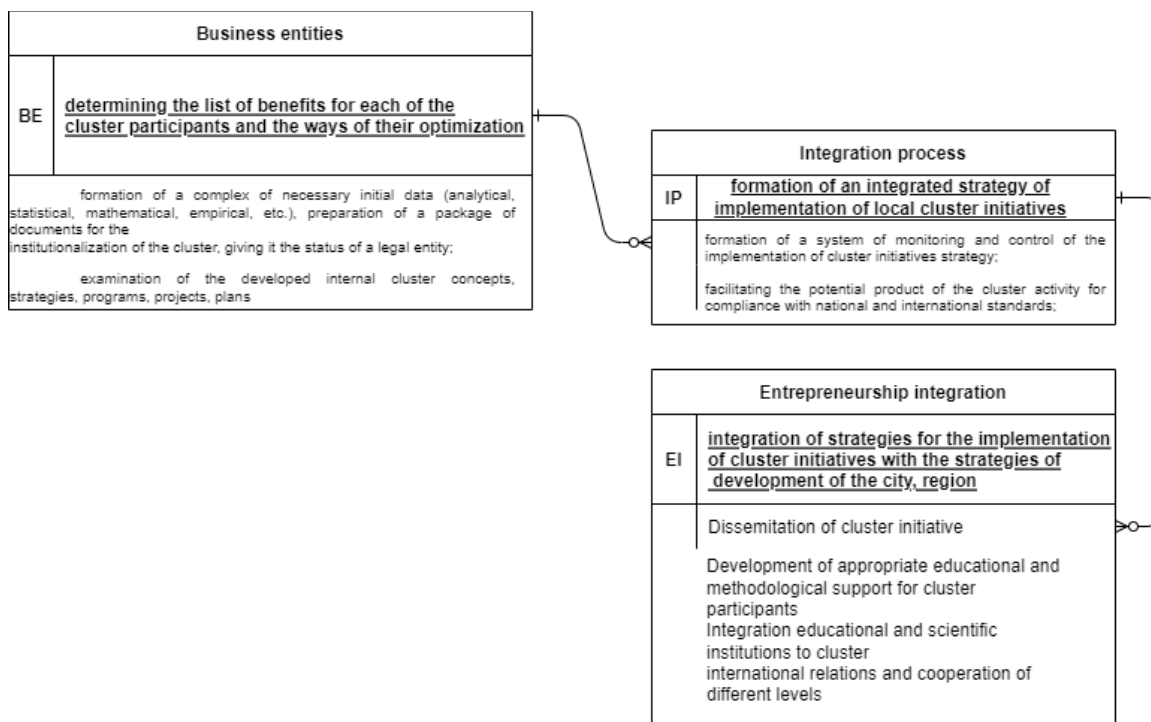


Figure 1. The road map of entrepreneurship integration under the principals of Economy 5.0 with the purpose of sustainability and resistance

Source: create by author

When building a cluster is required:

- determination of the list of benefits for each of the cluster participants and ways of their optimization;
- formation of a complex of necessary initial data (analytical, statistical, mathematical, empirical, etc.), preparation of a package of documents for the institutionalization of the cluster, giving it the status of a legal entity;
- expertise of developed the cluster concepts, strategies, programs, projects, plans and formation of an integrated strategy of implementation of local cluster initiatives;
- formation of a system of monitoring and control of the implementation of cluster initiatives strategy; facilitating the potential product of the cluster activity for compliance with national and international standards;
- integration of strategies for the implementation of cluster initiatives with the strategies of development of the city, region;
- publication of cluster initiatives at public hearings, assessment of compliance with the expectations of experts and the territorial community;

- assistance in establishing international relations and cooperation of different levels;
- organization of information and communication support, in particular, organization of PR campaigns, social advertising, formation of a positive image of cluster activity, informing business structures about the possibilities and benefits of cluster associations and cooperation within the cluster;
- development of appropriate educational and methodological support for the organization and conduct of trainings, seminars, conferences, other information and communication measures for potential cluster participants;
- other technical, financial, advisory assistance, that is, those functional areas that belong to the cluster infrastructure.

In digital transformation, the cluster infrastructure can function effectively in the virtual space of the digital environment. We maintain the position that digital infrastructure in the aspect of the software should include the following components (Fig. 2).

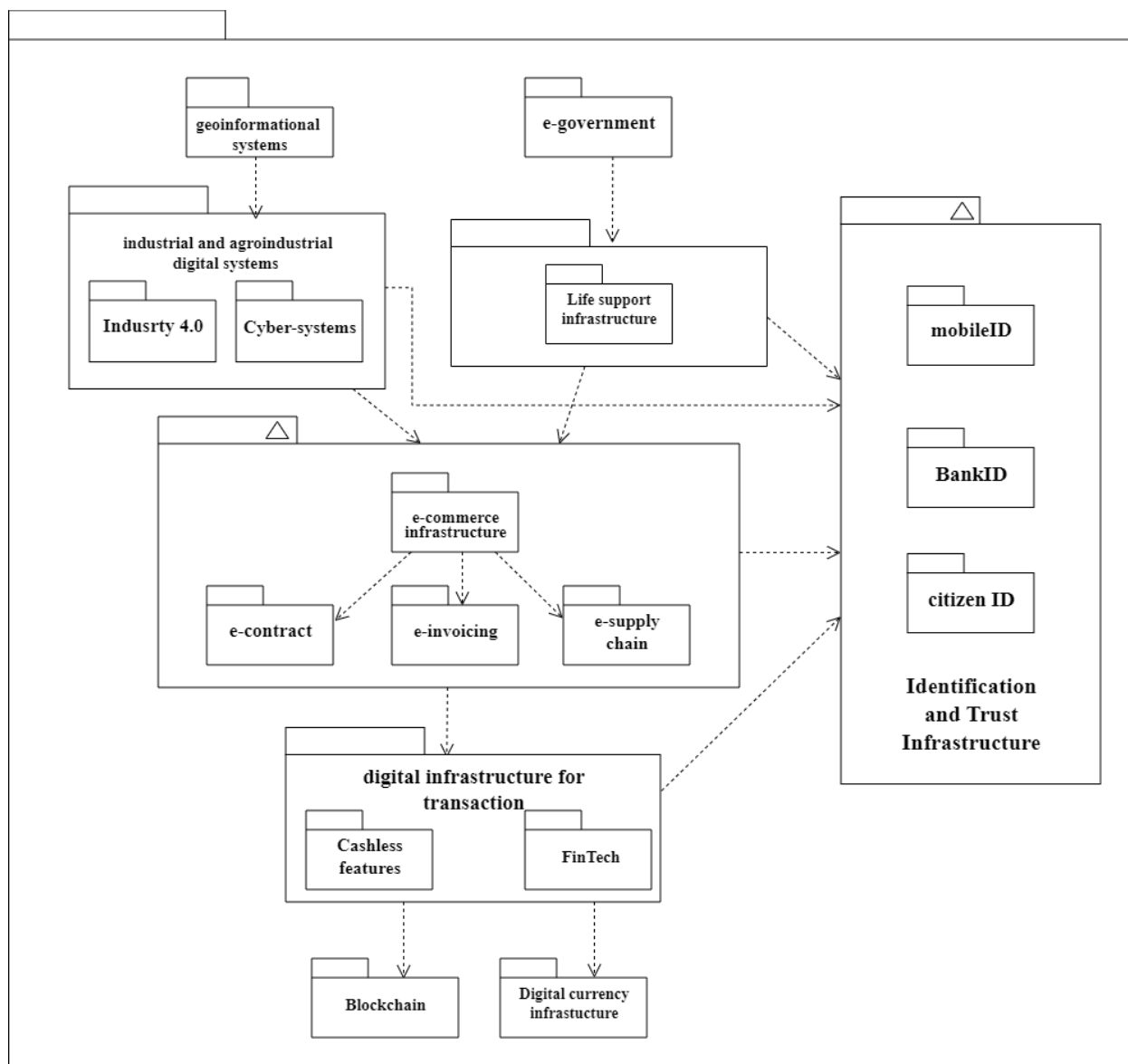


Figure 2. Digital infrastructure of entrepreneurship integration in Economy5.0

Source: create by author based on (Fischuk, 2017)

Cluster development in the agro-industry is one of the characteristic features of a modern innovative economy and a prerequisite for structural shifts in the spread of advanced digital production technologies that can become tools for improving the stability and competitiveness of national business.

Due to the purposeful policy of promoting clusters in the agro-industrial sector of the economy, at least a few urgent problems can be solved: 1) to build chains of supply of goods and services on the basis of domestic medium-technological industries, with their subsequent integration into the global value chains; 2) implement research and innovative strategies of "reasonable specialization" in the regions; 3) solve the problems of ecology and

efficient use of resources through the introduction of environmental innovations, eco-industrial clusters and parks.

Discussion. Summarizing that cluster policy implementation measures should also be aimed at identifying, forming, supporting and consolidating clusters of small and medium sized enterprises and aiming at meeting the actual needs of market participants interested in improving their competitiveness through the implementation of joint projects within the cluster.

Entrepreneurial integration combines into a single integral structure of the enterprise of different sectors to form an effective resilient economic entity. Entrepreneurial integration in agribusiness brings together

enterprises of primary, secondary, tertiary sectors of different spheres and sectors of the economy, forming an actually integrated agribusiness structure, forming a complete

cycle of turnover, ensuring sustainability and resilience. Integration is a significant tool for improving the efficiency of business in the agricultural sector.

References:

1. Industry 5.0, a transformative vision for Europe (2022) Available at: https://research-and-innovation.ec.europa.eu/knowledge-publications-tools-and-data/publications/all-publications/industry-50-transformative-vision-europe_en
2. Resilient Industries: Competitiveness in the Face of Disasters (2020). Available at: <https://documents1.worldbank.org/curated/en/682501604040773738/pdf/Resilient-Industries-Competitiveness-in-the-Face-of-Disasters.pdf>
3. Fisher A.G.B. (1939) Primary, Secondary, Tertiary Production. *Economic Record*.
4. Smith, A. (1976) *The Wealth of Nations* edited by R. H. Campbell and A. S. Skinner, The Glasgow edition of the Works and Correspondence of Adam Smith
5. Rostow W. (1960) *The Stages of Economic Growth: A Non - Communist Manifesto*.
6. Kostynets V.V. (2015) Theoretical aspects of management of development market development in the national economy. *Scientific Bulletin of the International Humanities University*, 14, 70-73 (in Ukrainian)
7. Bergman E., Feser E. (2020) *Industrial and Regional Clusters: Concepts and Comparative Applies*. Available at: <http://www.rri.wvu.edu/WebBook/Bergman-Feser/chapter2.htm>
8. Kobets EA (2007) Historical aspects of integration development, its forms and directions. *State and regions. Economics and Entrepreneurship Series*. 2007, 2, 129-133 (in Ukrainian)
9. Shamanskaya O. (2012) Theoretical bases of formation and development of agro -industrial integration. *Effective economy*. 12, Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1632> (in Ukrainian)
10. Fedotova Yu.V. (2014) The role of public administration in the implementation of clustering processes at macro and mesoeconomic levels. *Utilities of cities: scientific and technical collection. Series: Economic Sciences*, 113, 240 – 245 (in Ukrainian)
11. Pushkar T. (2011) World experience in the formation and development of network and cluster associations. *Economic Journal – XXI*, 11/12, 68-71 (in Ukrainian)
12. Dolzhanskii I. (2006) *Enterprise competitiveness*, Kiev: Center for Educational Literature, 2006, 384 (in Ukrainian)
13. Fishchuk V. (2017) Digital infrastructure of economic growth. *New Time*. Available at: [https://biz.nv.ua/ukr/experts/fichuk/tsifrova\\$infrastruktura\\$ekonomichnogo\\$zrostannja\\$1408403.html](https://biz.nv.ua/ukr/experts/fichuk/tsifrova$infrastruktura$ekonomichnogo$zrostannja$1408403.html) (in Ukrainian)
14. Porter M. E. (1998) *Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors*. New York: The Free Press, 397.
15. Mihus, I., & Koval, Y. (2021). Innovative development of enterprises in the conditions of digitalization of the economy. *Science Notes of KROK University*, (2 (62), 159–165. <https://doi.org/10.31732/2663-2209-2021-62-159-165>.
16. Mihus, I. (2023). The main trends in the development of industry 4.0 and its impact on the economic security of the state: an international aspect. *Science Notes of KROK University*, (1(69), 52–59. <https://doi.org/10.31732/2663-2209-2022-69-52-59>.
17. Mihus, I., Gupta, S.G. (2023). The main trends of the development of the digital economy in the EU countries. The development of innovations and financial technology in the digital economy: monograph. Oŭ Scientific Center of Innovative Research. 2023. 230p. PP. 23-41, [10.36690/DIFTDE-2023-23-41](https://doi.org/10.36690/DIFTDE-2023-23-41).

РОЗДІЛ 2. УПРАВЛІННЯ ТА АДМІНІСТРУВАННЯ

УДК 005.336.3:339.137.2

DOI: 10.31732/2663-2209-2022-70-83-92

УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ПРОДУКЦІЇ ЯК СТРАТЕГІЧНИЙ ВЕКТОР ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ФАРМАЦЕВТИЧНОЇ КОМПАНІЇ НА МІЖНАРОДНОМУ РИНКУ

Віктор Алькема¹, Олександр Сумець²

¹д.е.н., професор, завідувач кафедри управлінських технологій, ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», Київ, Україна, e-mail: Alkema@krok.edu.ua, ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-5997-7076>

²д.е.н., доцент, професор кафедри управлінських технологій, ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», Київ, Україна, e-mail: Sumets@krok.edu.ua, ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-7116-3857>

PRODUCT QUALITY MANAGEMENT AS A STRATEGIC VECTOR FOR ENSURING THE COMPETITIVENESS OF A PHARMACEUTICAL COMPANY ON THE INTERNATIONAL MARKET

Viktor Alkema¹, Olexandr Sumets²

¹Doctor of Science (Economics), Professor, Head of the Management Technologies Department, "KROK" University, Kyiv, Ukraine, e-mail: alkema@krok.edu.ua, ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-5997-7076>

²Doctor of Science (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Management Technologies Department, "KROK" University, Kyiv, Ukraine, e-mail: Sumets@krok.edu.ua, ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-7116-3857>

Анотація. В статті розглянуто альтернативні погляди науковців щодо сутності категорій якість, якість продукції, якість фармацевтичної продукції, конкурентоспроможність продукції та конкурентоспроможність фармацевтичної компанії. Проаналізовано наукову проблематику та сучасні підходи до розуміння цих категорій. Встановлено причинно-наслідковий зв'язок між цими категоріями. Розкрито складові проблеми управління якістю продукції в аспекті забезпечення конкурентоспроможності фармацевтичної компанії. Виявлено особливості конкурентоспроможності на міжнародному ринку фармацевтичних компаній, що спеціалізуються на випуску генериків. Ідентифіковано основні чинники, які впливають на конкурентну позицію фармацевтичної компанії на міжнародному ринку, що спеціалізується на виробництві лікарських засобів. З позиції системного підходу сформовано авторське бачення декомпозиції складників системи управління міжнародною конкурентоспроможністю фармацевтичної компанії. Обгрунтовано склад її підсистем та визначено їх цілі й завдання, встановлено зв'язок між ними. Доведено, що до складу системи управління міжнародною конкурентоспроможністю входить ряд підсистем, а саме: підсистема стратегічного планування, маркетингова підсистема, операційна підсистема, підсистема управління якістю та ресурсна підсистема. Підсистема управління якістю є важливим складником системи управління міжнародною конкурентоспроможністю і її інтеграція з іншими підсистемами цієї системи дозволяє збалансувати можливості щодо зайняття фармацевтичною компанією належної конкурентної позиції на міжнародному ринку та здатність забезпечити відповідний рівень якості фармацевтичної продукції для її досягнення. В статті визначено склад елементів підсистеми управління якістю та розкрито їх цілі й завдання. Основними в підсистемі управління якістю авторами визначено такі елементи: стратегія та політика якості, управління змінами, організаційна структура і відповідальність, керівництво, контроль та аудит якості, розвиток персоналу, внутрішній аудит, управління ризиками і управління документацією. Продемонстровано взаємозв'язок між окремими елементами підсистеми управління якістю фармацевтичних компаній, що спеціалізуються на випуску генериків на міжнародному ринку. Доведено, що підсистема управління якістю містить механізм координації з іншими підсистемами системи управління міжнародною конкурентоспроможністю фармацевтичної компанії і є важливим інструментом її конкурентної боротьби.

Ключові слова: якість, якість продукції, якість фармацевтичної продукції, конкурентоспроможність продукції, конкурентоспроможність фармацевтичної компанії, міжнародна конкурентоспроможність фармацевтичної компанії, система управління міжнародною конкурентоспроможністю фармацевтичної компанії, система управління якістю фармацевтичної компанії.

Формули: 0, рис.: 1, табл.: 0, бібл: 33

Abstract. *The article considers alternative views of scientists regarding the essence of the categories of quality, product quality, quality of pharmaceutical products, competitiveness of products and competitiveness of a pharmaceutical company. The scientific problems and modern approaches to understanding these categories are analyzed. A causal relationship between these categories has been established. The components of the problem of product quality management in the aspect of ensuring the competitiveness of a pharmaceutical company are disclosed. The peculiarities of competitiveness in the international market of pharmaceutical companies specializing in the production of generics are revealed. The main factors influencing the competitive position of a pharmaceutical company in the international market specializing in the production of medicines have been identified. From the standpoint of a systematic approach, the author's vision of decomposition of the components of the management system of international competitiveness of a pharmaceutical company has been formed. The composition of its subsystems is substantiated, their goals and objectives are determined, the connection between them is established. It is proved that the international management system is part of Competitiveness includes a number of subsystems, namely: strategic planning subsystem, marketing subsystem, operating subsystem, quality management subsystem and resource subsystem. The quality management subsystem is an important component of the international competitiveness management system and its integration with other subsystems of this system allows balancing the ability of a pharmaceutical company to take a proper competitive position in the international market and the ability to provide an appropriate level of quality of pharmaceutical products to achieve it. The article defines the composition of elements of the quality management subsystem and discloses their goals and objectives. The main elements in the quality management subsystem are defined by the authors: strategy and quality policy, change management, organizational structure and responsibility, management, quality control and audit, personnel development, internal audit, risk management and documentation management. The relationship between individual elements of the quality management subsystem of pharmaceutical companies specializing in the production of generics in the international market is demonstrated. It is proved that the quality management subsystem contains a mechanism of coordination with other subsystems of the management system of international competitiveness of a pharmaceutical company and is an important tool for its competition.*

Keywords: *quality, quality of products, quality of pharmaceutical products, competitiveness of products, competitiveness of pharmaceutical company, international competitiveness of pharmaceutical company, management system of international competitiveness of pharmaceutical company, quality management system of pharmaceutical company*

Formulas: 0, fig.: 1, table: 0, bibl: 33

Постановка проблеми.

Фармацевтична промисловість є однією із найбільш конкурентних галузей світової економіки. Саме в цій сфері економічної діяльності конкуренція між компаніями щодо інноваційності й якості продукції та ціни на неї є надзвичайно високою. В умовах значної невизначеності, що пов'язана з динамічними змінами зовнішнього середовища і посиленням конкуренції й зростанням товарної насиченості на міжнародних ринках, більшість вітчизняних товаровиробників фармацевтичної продукції в сегменті генериків прагнуть конкурувати за рахунок якості та ціни продукту. Вони вважають, що саме ці чинники є визначальними в забезпеченні стійкості конкурентної позиції фармацевтичної компанії на ринку та визначають стабільність її функціонування. Для вирішення завдання досягнення і утримання належного рівня конкурентної позиції фармацевтичної компанії на міжнародному ринку менеджмент останньої здебільшого

орієнтується на забезпечення високої якості продукції. У цьому процесі саме якість фармацевтичних препаратів вважається базисним фактором. То ж, одним із основних завдань керівництва компаній і відповідних їх підрозділів є визначення того, як ефективно управління якістю продукції може забезпечити конкурентоспроможність на цільовому міжнародному ринку. У цьому аспекті менеджерам у першу чергу слід ідентифікувати чинники, які спроможні позитивно вплинути на якість продукції та забезпечити плановий рівень конкурентоспроможності фармацевтичної компанії в цілому. При цьому важливим є розробка і реалізація заходів, які будуть спрямовані на нівелювання впливу деструктивних чинників у досягненні бажаної конкурентної позиції компанії на цьому ринку.

До основних складників вирішення зазначеного завдання системою менеджменту компанії слід віднести такі. По-перше, це визначення основних

чинників, що впливають на якість продукції в фармацевтичній промисловості. Мова йде про чинники, що пов'язані з вхідними ресурсами, матеріалами і компонентами, інфраструктурою, технологічним обладнанням та технологіями і процесами, персоналом і стандартами, методами і методиками контролю якості тощо. По-друге, встановлення причинно-наслідкового зв'язку між якістю продукції та конкурентоспроможністю фармацевтичної компанії на міжнародному ринку. Цей складник передбачає діагностику і оцінку впливу якості продукції на відношення споживачів до компанії, формування її репутації на ринку та збільшення її ринкової частки тощо.

По-третє, керівництво компанії повинно постійно реалізовувати зовнішній бенчмаркінг сучасних підходів та технологій управління якістю продукції, що застосовуються в сучасній фармацевтичній промисловості. В цьому аспекті менеджмент компанії повинен постійно оцінювати ступінь відповідності реального виробничого та супутніх процесів міжнародним стандартам якості, принципам та правилам належної практики, рівню та можливостям новітніх технологій, які використовуються для забезпечення якості продукції.

З огляду на вищевказане можна констатувати, що важливим складником завдання забезпечення належного рівня конкурентоспроможності фармацевтичної компанії є необхідність формування менеджментом дієвої системи управління якістю продукції та її ефективного впровадження і постійного удосконалення. Отже, на думку авторів, стратегічним напрямом забезпечення належного рівня конкурентоспроможності фармацевтичної компанії є створення, впровадження та постійне удосконалення нормативно-відповідної, ефективної та клієнтоорієнтованої системи управління якістю. І головне, щоб ця система ґрунтувалася на реалізації в своїй діяльності принципів та положень міжнародної стандартизації та

сертифікації, а також своєчасної та якісної імплементації засад належної ділової практики і передових інноваційних методів, процесів та технологій забезпечення якості на усіх етапах виробничо-комерційного циклу, яка є невідемним складником системи управління міжнародною конкурентоспроможністю компанії.

Основою конкурентоспроможності фармацевтичних підприємств України в умовах міжнародного економічного середовища виступає досконалість діяльності, яка включає якість: системи управління, функціональних систем, продукції, процесів, комунікацій, партнерського середовища тощо. Такий комплексний підхід до розуміння управління якістю як стратегічного вектора діяльності фармацевтичної компанії та системний підхід до управління якістю її продукції надає можливість забезпечити ефективний її розвиток та належний рівень конкурентоспроможності. Проблема полягає в тому, що для реалізації такого підходу слід відійти від розгляду питання управління якістю як відокремленого напряму управлінської діяльності й перейти до формування інтегрованої системи управління якістю як важливої складової системи управління міжнародною конкурентоспроможністю фармацевтичної компанії. З одного боку, суттєвими обмеженнями в реалізації такої концепції є численність та складність усіх стадій формування якості фармацевтичних препаратів та високий рівень регулювання на етапах їхнього створення, виробництва та реалізації, враховуючи значну їхню соціальну значущість. З іншого боку, розгляд конкурентоспроможності фармацевтичної компанії в сучасній науковій літературі часто асоціюється з якістю її продукції як очевидний факт, що часто не відповідає дійсності через низку як ринкових, так і неринкових чинників нормативно-регуляторного характеру. Саме розгляду частини загальної проблеми формування високої якості продукції фармацевтичної компанії завдяки

створенню ефективної системи управління якістю, що є стратегічним інструментом підтримання належної її конкурентної позиції на міжнародному ринку, і присвячено це дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Економічному аналізу ринкової ситуації на вітчизняному та міжнародних ринках фармацевтичної продукції під впливом різних чинників та обмежень на цей момент часу присвячена численна кількість досліджень. До числа вітчизняних і зарубіжних учених, які займалися зазначеними та дотичними до цієї проблематики питаннями слід віднести праці науковців С. Войтко і С. Корольова [4], Д. Гончаренко [25], Б. Дергалюка [32], Н. Кузьмінського [12], В. Куцика [13], О. Місяйло [12], Ю. Майбороди [13], О. Саліхова [25], П. Шевчука [32] та інших. Дослідженню різних аспектів забезпечення конкурентоспроможності підприємств в цілому та підприємств фармацевтичної промисловості зокрема присвячено праці вітчизняних і зарубіжних науковців М. Бердар [3], О. Гетьмана [5], А. Даниленко [9], А. Коваленко і Г. Костюка [10], О. Краснюка і В. Мицика [10], В. Лозенко [24], С. Мороза [19], В. Пашкова [22], О. Роголі [24], Л. Шевченко [31], П. Юхименко [9]. Питанням управління якістю продукції в цілому та фармацевтичної продукції зокрема, а також дослідженню чинників впливу якості продукції на конкурентоспроможність фармацевтичної компанії присвячено праці вітчизняних та зарубіжних науковців О. Гарматюка [17], В. Демченко [15], Х. Ельгувірі [7-8], Т. Зарічної [15], О. Левицької [27], Є. Олійника і А. Олійника [21], О. Пилипченко і О. Пугіна [21], О. Продіуса [23], О. Тарасова [27], Н. Ткаченко і Н. Червоненко [15], О. Чирви [17]. Дослідженню проблем удосконалення систем управління якістю фармацевтичних підприємств для забезпечення належного рівня їх конкурентоспроможності присвячено праці Л. Анісімової [1], А. Глебова [6], Б. Карчевського [6], І. Лузана [14], О. П. Баули, О. О. Салій, О. О.

Шевченко, Т. А. Пальчевської, Т. О. Шевченко [18], О. М. Сумця [28], S. Ubohova, V. Trokhymchuka, V. Todorova, V. Zahoriy [29], О. Шаманської [30] та інших.

Формулювання цілей статті. В цій статті авторами поставлено за мету формування концептуального підходу до управління якістю продукції фармацевтичної компанії як стратегічного вектора забезпечення належного рівня її конкурентоспроможності. Під стратегічним вектором у цьому дослідженні слід розуміти комплекс стратегічних управлінських рішень з управління якістю продукції фармацевтичної компанії, спрямованих на досягнення цілей конкурентної боротьби на цільових ринках. Враховуючи, що лікарські засоби займають левову частку виробництва в асортименті фармацевтичної продукції, то в цьому дослідженні саме на їх номенклатуру зроблено основний акцент. Основними завданнями цього дослідження є: уточнення розуміння категорій «якість лікарського засобу», «конкурентоспроможність лікарського засобу», «конкурентоспроможність фармацевтичної компанії» з урахуванням сучасних підходів щодо умов та вимог їхнього формування; ідентифікація складників системи управління конкурентоспроможністю фармацевтичної компанії та визначення місця і ролі системи управління якістю як важливої її складової. Рішення наукових завдань базувалося на низці прийнятих авторами постулатних тверджень, а саме: конкурентоспроможність фармацевтичної компанії зростає пропорційно підвищенню рівня конкурентоспроможності її продуктів; конкурентоспроможність продукту фармацевтичної компанії є не лише сукупністю властивостей фармацевтичних товарів, що створені під час їхньої розробки й виробництва, але й виробничого процесу, у межах якого формується їх основна споживча цінність; якість фармацевтичного продукту нами сприймається як інтегральна сукупність його властивостей, що сформована на усіх

стадіях виробничо-комерційного циклу його створення.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасних наукових і прикладних джерелах існує усталений погляд на поняття якості продукту. Відповідно до стандарту з якості ISO 9000:2015 якість продукту визначається його здатністю задовольняти замовників, а також передбаченим і непередбаченим впливом на відповідні зацікавлені сторони [16, с. 2]. Якість – це сукупність характеристик, властивостей, які надають лікарському засобу здатність задовольняти встановлені й передбачувані потреби споживачів відповідно до свого призначення і відповідають вимогам, що встановлені законодавством [17, с. 128-129]. Якість продукту є один із найбільш важливих чинників, які впливають на конкурентоспроможність того, хто його виробляє. Але процесами, які забезпечують якість продукту необхідно ефективно управляти [21; 23; 27]. В разі, коли продукт відповідає потребам і очікуванням клієнтів, він стає привабливим для споживачів і здатним конкурувати з аналогічними продуктами на ринку. Конкурентоспроможність – це властивість продукції бути привабливою порівняно з іншими виробами аналогічного виду та призначення, завдячуючи кращій відповідності своїх характеристик вимогам даного ринку та споживчим оцінкам [15, с. 39]. З іншого боку, якість продукту впливає на репутацію компанії, що ймовірно підвищуватиме довіру споживачів та сприятиме зростанню їхньої лояльності і як наслідок призводитиме до збільшення обсягів продажу продукції.

Конкурентоспроможність – це здатність витримувати конкуренцію в порівнянні з аналогічними товарами інших виробників на ринку [15, с. 40]. Конкурентоспроможність лікарських засобів визначається сукупністю споживчих та економічних параметрів. Споживчі показники визначають його якість і поділяються на м'які (унікальність, зручність, раціональність, естетичність,

престижність торгової марки, різноманітність лікарських форм) та жорсткі (технічні та нормативні) [15, с. 41]. Для насичених ринків фармацевтичної продукції зростає роль м'яких параметрів, які надають товарам властивості своєрідності та привабливості.

На думку професора Л. Шевченко, конкурентоспроможність підприємства означає реальну і потенційну можливість ефективної господарської діяльності, а саме розроблення, виробництва та прибуткової реалізації продукції підприємства, що користується пріоритетним попитом споживачів в умовах конкурентного ринку [31, с. 31]. Конкурентоспроможність підприємства, на думку науковців М. Йохна та Г. Соколик, це здатність створювати і виводити на ринок продукти з вищою, ніж у конкурентів, споживчою цінністю, досягаючи поставлених цілей в усіх стратегічних зонах господарювання, які формуються з урахуванням ресурсних і ринкових можливостей підприємства [17, с. 82].

І хоча конкурентоспроможність визначається не лише якістю продукту а й ціною, інноваційністю, ефективністю виробництва, дистрибуцією, маркетинговими стратегіями, репутацією бренду та іншими чинниками, але для фармацевтичних компаній, що спеціалізуються на випуску генериків саме якість є визначальним чинником у конкурентній боротьбі на цільовому ринку.

Конкурентоспроможність фармацевтичної компанії на міжнародному ринку – це її здатність конкурувати на глобальному рівні з іншими міжнародними фармацевтичними компаніями [7-8; 13]. Це включає такі здатності як: здатність до адаптації щодо різноманітних ринкових умов, включаючи відмінності в нормативно-правовому, соціально-економічному, культурному та інших складових середовища; здатність дотримуватись високих стандартів якості та ефективності лікарських засобів, включаючи і адаптацію до нових вимог щодо якості продукту та процедур

ліцензування; здатність швидкої реакції на зміни в глобальному та регіональному й регуляторному ринковому середовищі; здатність підтримувати ефективні маркетингові стратегії для забезпечення зростання продажів на міжнародному ринку; здатність до оптимізації витрат діяльності. Менеджмент фармацевтичної компанії для формування та реалізації ефективної стратегії конкурентоспроможності та стабільного утримання належної конкурентної позиції повинен сформувати систему управління конкурентоспроможністю [3].

Наявність та успішне функціонування такої системи надасть можливість компанії визначити свої конкурентні переваги, ідентифікувати слабкі місця й розробити та успішно реалізувати стратегію для досягнення дострокового успіху на ринку. У цьому контексті фармацевтичні компанії, що спеціалізуються на випуску генериків можуть визначити свої конкурентні

переваги на кожному із цільових ринків і по суті мати пакет конкурентних стратегій. Система управління конкурентоспроможністю допомагає компанії зберігати свою позицію на кожному із цільових ринків та здатність конкурувати з іншими його учасниками. На підставі аналізу фахових джерел щодо функцій, структури і змісту системи управління конкурентоспроможністю фармацевтичної компанії [10; 17; 19; 22; 24], а також власного бачення цієї системи її декомпозицію наведено на рисунку.

Як видно із рисунка основними складниками системи управління конкурентоспроможністю фармацевтичної компанії, що спеціалізуються на випуску генериків на міжнародному ринку, яка конкурує за рахунок високої якості продукції є: підсистема стратегічного планування, маркетингова підсистема, підсистема управління якістю, операційна та ресурсна підсистеми.



Рис. 1. Система управління міжнародною конкурентоспроможністю фармкомпанії

Джерело: сформовано авторами

Підсистема стратегічного планування, своєю чергою, реалізує аналітичну функцію та функцію формування та коригування конкурентної стратегії, які взаємопов'язані між собою. Завдяки реалізації аналітичної функції здійснюється постійний моніторинг та оцінка зовнішнього конкурентного середовища й визначаються сильні та слабкі сторони конкурентів і їхні стратегії діяльності. В межах реалізації функції формування та коригування стратегії компанії на підставі аналітичної інформації визначається зміст, а за потреби і зміни у стратегії конкурентної боротьби основними складниками якої можуть бути: розробка і удосконалення якісного продукту; удосконалення процесів контролю якості; розробка бренду компанії, який асоціюється з високою якістю продукту; розвиток та удосконалення дистрибуційної мережі тощо.

Маркетингова підсистема має завдання створити та реалізувати ефективну маркетингову стратегію, що ґрунтується на пріоритеті високої якості продукту і спрямовану на збільшення продажів продукції компанії й збереження її конкурентної позиції на ринку. Основним завданням ресурсної підсистеми є ефективне використання наявних та залучених ресурсів компанії та оптимальне маніпулювання ними з метою забезпечення її конкурентних переваг на ринку. Основними компонентами цієї підсистеми є фінансові, матеріальні, людські ресурси та інформаційні технології.

Операційна підсистема в системі управління конкурентоспроможністю фармацевтичних компаній, що спеціалізуються на випуску генериків відповідає за планування, організацію та контроль операцій, що пов'язані з виробництвом продукції. Основним її завданням є організація ефективної роботи виробничих процесів, які дозволяють забезпечити високу якість продукції на виході операційної системи. Складовими цієї підсистеми є: планування та керування

виробничим процесом, планування та організація логістичної діяльності та управління запасами.

Для фармацевтичних компаній, що спеціалізуються на випуску генериків важливою у складі системи управління міжнародною конкурентоспроможністю фармацевтичної компанії діяльність якої безпосередньо впливає на її конкурентну позицію є підсистема управління якістю [1-2; 6; 18; 26; 28-30]. Саме реалізація її функцій та процесів дозволяє забезпечити високу якість продукції та відповідність усіх етапів виробничо-комерційного циклу отримання фармацевтичної продукції вимогам законодавства країни, належним практикам й міжнародним нормам і стандартам. Ця підсистема реалізує низку функцій і включає в себе процеси контролю якості на кожному етапі виробництва, від розробки до постачання продукції. Вона допомагає виявляти та усувати проблеми з якістю продукції та запобігати їх повторенню. Своєю чергою, це сприяє збільшенню довіри споживачів та зниженню ризику відкликання продукції, що може негативно вплинути на репутацію компанії та призвести до фінансових втрат.

Основними складниками цієї підсистеми є керівництво, стратегія та політика якості, організаційна структура і відповідальність, управління змінами, управління ризиками, розвиток персоналу, управління документацією, контроль та аудит якості й внутрішній аудит процесів. Виключно важливим елементом є керівництво. Саме його активна роль в забезпеченні високої якості продукції фармацевтичної компанії та спрямування її діяльності на постійне удосконалення системи управління якістю є інструментом досягнення стратегічних цілей конкурентоспроможності. Керівництво із залученням менеджерів усіх рівнів управління розробляє стратегію й політику якості, які визначають пакет стратегічних рішень щодо оптимізації ресурсів та процесів для удосконалення якості й містять основні функції, принципи, цілі й завдання у сфері якості та алгоритми їхньої

реалізації. Складник цієї підсистеми – організаційна структура і відповідальність надає можливість визначати та удосконалювати, відповідно до змін середовища, архітектуру організаційної структури компанії та здійснювати розподіл відповідальності між окремими центрами забезпечення якості продукції і встановлювати процедури контролю якості на кожному етапі виробничо-комерційного циклу. Ретельну ідентифікацію та оцінку системних змін та управління змінами, які впливають на якість продукту здійснює складник управління змінами.

Розвиток персоналу – це складова, яка забезпечує своєчасне та адекватне навчання і підвищення кваліфікації персоналу з питань якості та вимог стандартів якості й належних практик операційної діяльності. Процес визначення, оцінки та контролю ризиків, пов'язаних з виробництвом і контролем якості, з метою забезпечення безпеки продукту та задоволення вимог клієнтів здійснюється в рамках складової управління ризиками.

Невід'ємним складником підсистеми управління якістю є управління документацією. Саме цей складник є відповідальним за відстеження системи документів, що пов'язані з виробництвом і контролем якості, а також забезпеченням їх зберігання в безпечному місці. Крім того, в межах цього складника здійснюється валідація документів. Визначення та документування доказів про відповідність функціонування процесів та засобів виробництва відповідно до вимог забезпечення належної якості фармацевтичної продукції. Контроль та аудит якості це складник, що включає комплекс процедур і методів контролю якості, забезпечує відповідність продукції вимогам споживачів та регуляторних органів. Він включає в себе контроль сировини, виробництва, упаковки та зберігання.

Внутрішній аудит системи управління якістю здійснюється шляхом реалізації низки процедур та методів завдяки яким, забезпечується перевірка

ефективності цієї системи, виявляються її недоліки і відхилення від стандартів та здійснюється інформування керівництва для встановлення причин відхилень, винуватців та підготовки й прийняття управлінських рішень щодо їх усунення. Усі охарактеризовані складники підсистеми управління якістю взаємопов'язані між собою і спрямовані на реалізацію її функцій та взаємодіють із підсистемами системи управління конкурентоспроможністю фармацевтичної компанії. Керівництво на підставі визначеної стратегією компанії конкурентної позиції постійно здійснює моніторинг відповідності рівня якості продукції конкурентним пріоритетам.

Висновки. В статті сформовано концептуальне бачення щодо причинно-наслідкового зв'язку між категоріями: якість, якість продукції, якість фармацевтичної продукції, конкурентоспроможність фармацевтичної продукції, конкурентоспроможність фармацевтичної компанії.

Визначено особливості забезпечення конкурентоспроможності фармацевтичної компанії як на вітчизняному так і на міжнародному ринках. Представлено авторське бачення декомпозиції системи управління міжнародною конкурентоспроможністю фармацевтичних компаній, що спеціалізуються на випуску генериків. В межах системного підходу продемонстровано взаємозв'язок між системою управління конкурентоспроможністю фармацевтичної компанії та підсистемою управління якістю яка є однією із найважливіших у її складі.

Розкрито місце і роль підсистеми управління якістю в системі управління конкурентоспроможністю фармацевтичної компанії. Встановлено наступні основні складники системи управління міжнародною конкурентоспроможністю: стратегічне планування, маркетингова діяльність, управління якістю, операційна діяльність та ресурси. Доведено важливість підсистеми управління якістю та визначено її основні елементи, а саме: керівництво,

стратегія та політика якості, організаційна структура і відповідальність, управління змінами, управління ризиками, розвиток персоналу, контроль та аудит якості,

управління документацією та внутрішній аудит. Визначено основні цілі та завдання кожного складника та встановлено взаємозв'язок між ними.

Література:

1. Анісімова Л. Сучасні проблеми впровадження систем управління якістю в корпораціях. Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. URL: http://bulletin-econom.univ.kiev.ua/wp-content/uploads/2015/11/137_3.pdf
2. Бачення 2020: План дій у сфері розвитку фармацевтичного сектору в Україні URL: <https://chamber.ua/ua/news/bachennya-2020-plan-dij-u-sferi-rozvitku-farmaceutichnogo-sektoru-v-ukraini/>
3. Бердар М.М. Стратегії конкурентоспроможності продукції підприємств фармацевтичної галузі України. Теоретичні та прикладні питання економіки. – 2014. – №1 (28) - с. 346-358.
4. Войтко С.В., Корольова С.Г. Економічний огляд ситуації на світовому ринку фармацевтичної продукції під впливом карантинних обмежень covid-19. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/11_2021/17.pdf
5. Гетьман О.О. Організаційно-економічний механізм підвищення конкурентоспроможності підприємства на засадах маркетингу : монографія. Дніпропетровськ : ДДФА, 2020. 208 с.
6. Глебова А.О., Карчевський Б.О. Системи управління якістю на підприємстві в умовах євроінтеграційних процесів. Електронне наукове видання «Глобальні та національні проблеми економіки» 2015. № 8. С. 352–356.
7. Ельгувірі Х. Вплив якості продукції на міжнародну конкурентоспроможність вітчизняних компаній фармацевтичної галузі. Проблеми і перспективи економіки та управління. 2021 рік. № 4 (28), С. 136-143
8. Ельгувірі Х. Система управління якістю продукції та напрямки підвищення міжнародної конкурентоспроможності національних фармацевтичних компаній України. Наукові інновації та передові технології. 2022 рік, №7(9), С.148-158
9. Закон України «Про лікарські засоби» (№2469-IX). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2469-20#Text>
10. Костюк Г.В., Коваленко А.В. Конкурентоспроможність фармацевтичної промисловості України. *Ефективна економіка*. 2013. № 11. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2547>
11. Красняк О. П., Мицик В. О. Конкурентоспроможність і конкурентні переваги підприємства в сучасних ринкових умовах. *Ефективна економіка*. 2019. № 11. – URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7383>
- (дата звернення: 15.04.2023). DOI: [10.32702/2307-2105-2019.11.40](https://doi.org/10.32702/2307-2105-2019.11.40)
12. Кузьмінський Н.Л., Місяйло О.В. Основні тенденції розвитку фармацевтичного ринку в Україні.: Східна Європа: Економіка, бізнес та управління Випуск 6 (17) 2018 с. 787-791 - URL: http://www.easterneurope-ebm.in.ua/journal/17_2018/138.pdf
13. Куцик В.І., Майборода Ю.О. Особливості фармацевтичної промисловості в Україні та за її межами. Вісник Львівського торговельно-економічного університету. Економічні науки. 2020. № 61, с. 74-77.
14. Лузан І.В., Луценко І. С. Система управління якістю як фактор підвищення конкурентоспроможності підприємства *Актуальні проблеми економіки та управління: збірник наукових праць молодих вчених*. 2012. Вип. 6. URL: <http://probl-economy.kpi.ua/pdf/2012-7.pdf>
15. Маркетинг у фармації : навчально-методичний посібник до практичних занять для студентів І-фармацевтичного факультету спеціальності «Фармація» / В. О. Демченко, Н. О. Ткаченко, Н. М. Червоненко, Т. П. Зарічна. – Вид. 2, доопрац. і допов. - Запоріжжя: ЗДМУ, 2017. – 123 с.
16. Національний стандарт України ISO 9000:2015. Системи управління якістю. Основні положення та словник. Київ: ДП «УкрНДНТс», 2016. 49 с. URL: <https://khoda.gov.ua/image/catalog/files/%209000.pdf>
17. Менеджмент та маркетинг у фармації: навчально-методичний посібник / уклад. О.Г. Чирва, О. В. Гарматюк; МОН України, Уманський державний пед. ун-т імені Павла Тичини – Умань : Візаві, 2018. – 217 с.
18. Методичні підходи до формування системи управління конкурентоспроможністю підприємств у глобалізованій економіці / М.А. Йохна, Г.О. Соколюк // *Економіка розвитку: наук. журн./ Харк. Нац.екон. ун-т. – Харків, 2011. - № 4. – с. 81-85.*
19. Методологічні підходи до розробки інтегрованої системи управління якістю на фармацевтичному виробництві лікарських засобів із продукції in bulk [Текст] / О. П. Баула, О. О. Салій, О. О. Шевченко, Т. А. Пальчевська, Т. О. Шевченко // *Фізико-органічна хімія, фармакологія та фармацевтична технологія біологічно активних речовин : збірник наукових праць / за заг. ред. А. Ф. Попова. - Київ : КНУТД, 2021. - Вип. 3. - С. 303-314.*
20. Мороз С.Г. Визначення конкурентного положення підприємства на фармацевтичному ринку. *БІЗНЕСІНФОРМ* № 3 '2015 URL: https://www.business-inform.net/export_pdf/business-inform-2015-3_0-pages-298_303.pdf

21. Огляд фармацевтичного ринку за підсумками 2022 р. - URL: <https://www.apteka.ua/article/580346>
22. Олійник Є. О., Олійник А. С., Пилипченко О. Г., Пугін О. С. Управління якістю продукції: сутність, принципи, основні підходи. *Агросвіт*. 2019. № 23. С. 79–86. DOI: [10.32702/2306-6792.2019.23.79](https://doi.org/10.32702/2306-6792.2019.23.79)
23. Пашков В.М. Проблеми забезпечення конкурентоспроможності фармацевтичної продукції в умовах глобалізації. *Економічна теорія та право*. – 2015. – №1 (20) - с. 141-150.
24. Продіус О. Управління якістю як фактор підвищення конкурентоспроможності продукції. *Економіка та управління підприємствами*, 2017. Вип. 18. С.89-93.
25. Рогуля О.Ю., Лозенко В.А. Научно-теоретические подходы к исследованию конкурентоспособности фармацевтических производственных предприятий. *Вестник КАЗМУ*, №5 (3)- 2013. с- 155-156.
26. Саліхова О., Гончаренко Д. Високотехнологічне фармацевтичне виробництво в Україні: виклики євроінтеграції. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2021. № 5. С. 128-154. Серія. Економічні науки DOI: [https://doi.org/10.31617/zt.knute.2021\(118\)08](https://doi.org/10.31617/zt.knute.2021(118)08)
27. Системи управління якістю. Загальні вимоги (ISO 9001:2015, IDT) : ДСТУ ISO 9001:2015. – [На заміну ДСТУ ISO 9001:2009; чинний від 2016–07–01]. – К. : ДП «УкрНДНЦ», 2016. – 24 с.
28. Сумець О. М., Алькема В. Г. Забезпечення конкурентоспроможності фармацевтичної компанії через функціонал менеджменту клінічних досліджень. *Актуальні питання у сучасній науці*. № 5(11). 2023. С. 63-74.
29. Тарасова О.В., Левицька О.В. Сучасні концепції управління якістю продукції. - URL: <http://dspace.nbu.gov.ua/bitstream/handle/123456789/19494/05-Tarasova.pdf>
30. Ubohov Serhii H., Trokhymchuk Viktor V., Todorova Violetta I., Zahoriy Volodymyr A. Process model of the pharmaceutical integrated management systems. *Wiadomości Lekarskie*. 2019. T. 72, Nr 2. P. 201-208.
31. Шаманська О.І. Система управління якістю як невід’ємна складова конкурентоспроможності підприємства. *Ефективна економіка*, 2014. № 9. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3363>
32. Шевченко Л.С. Конкурентоспроможність бізнесу (підприємства): навч. посіб. у питаннях і відповідях /Шевченко Л.С. – Харків: Право, 2022. - 312с.
33. Шевчук П.О., Дергалюк Б.В. Перспективи розвитку підприємств фармацевтичної промисловості в Україні. *Економіка та суспільство*. 2022. Випуск 38 – URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-38-69>

УДК 330.341.1:338.2:338.45:330.3
DOI: 10.31732/2663-2209-2022-70-93-99

КЛЮЧОВІ ФАКТОРИ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Оксана Кириченко

¹Д.е.н., доцент кафедри управлінських технологій, ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна, e-mail: OksanaKS@krok.edu.ua, ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-5244-8323>

KEY FACTORS OF THE QUALITY MANAGEMENT SYSTEM IN ENSURING THE INTERNATIONAL COMPETITIVENESS OF THE ENTERPRISE

Oksana Kyrychenko

¹Doctor of Science (Economics), Associate Professor of the Department of Management Technologies «KROK» University, Kyiv, Ukraine, e-mail: OksanaKS@krok.edu.ua, ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-5244-8323>

Анотація. У статті досліджено ключові фактори системи управління якістю в забезпеченні міжнародної конкурентоспроможності підприємства. Виявлено, що розробка стратегії підприємства, визначення його стратегічних цілей та ключових факторів переваг повинні здійснюватися працівниками самого підприємства, що знають особливості, переваги та недоліки цього підприємства, мають інформацію про ринок та галузь в якій працює підприємство, тому для кожної галузі і навіть для кожного підприємства характерним буде свій склад ключових факторів переваг системи управління якістю. Визначено чотири групи ключових факторів системи управління якістю в забезпеченні міжнародної конкурентоспроможності підприємства: фактори науково-технічних переваг системи управління якістю, що є ключовими для функціонування та розвитку підприємств високотехнологічних галузей та засновані на досягненні високої ефективності організації виробництва; фактори організаційно-управлінських переваг системи управління якістю, що містять фактори які здатні забезпечити високу якість управління як процесами виробництва продукції так і загалом високу якість управління процесами та функціонуванням підприємства; фактори маркетингових переваг системи управління якістю які безпосередньо відображають ті маркетингові складові, що забезпечують конкурентоспроможність діяльності та продукції підприємства в тому числі і на міжнародних економічних ринках; фактори переваг наявності знань та досвіду системи управління якістю, що визначають загальне накопичення знань інтелектуального людського капіталу, досвіду підприємства, його працівників на ринку, є основою конкурентного потенціалу та забезпечують зростання конкурентоспроможності підприємства як на внутрішньому ринку так і в здійсненні міжнародної економічної діяльності. Визначено, що з метою застосування ключових факторів системи управління якістю, як основи конкурентоспроможності підприємства потрібно організувати роботу та зосередитися одночасно на двох складових: управлінні процесами організації робіт та впровадження змін, а також на управлінні персоналом, працівниками.

Ключові слова: конкурентоспроможність, система якості, управління якістю, міжнародна конкурентоспроможність, управління підприємствами, потенціал підприємства, ресурси

Формул: 0, рис.: 1, табл.: 0, бібл.: 15

Abstract. The article studies the key factors of the quality management system in ensuring the international competitiveness of enterprise. It is revealed that the development of enterprise strategy, determination of its strategic goals and key factors of advantages should be carried out by employees of the enterprise familiar with the features, advantages and disadvantages of this enterprise, knowledge of the market and industry in which the enterprise operates. Each industry and each enterprise will be characterized by its own composition of key factors of the advantages of the quality management system. Four groups of key factors of the quality management system in ensuring the international competitiveness of enterprise have been identified: factors of scientific and technical advantages, which are key for the functioning and development of enterprises of high-tech industries and are based on achieving high efficiency of production organization; factors of organizational and managerial advantages of the quality management system, containing factors that are able to ensure high quality management of both production processes and, in general, high quality management of processes and functioning of the enterprise; factors of marketing advantages of the quality management system, which directly reflect those marketing components that ensure the competitiveness of activities and products of the enterprise, including in international economic markets; The factors of advantages of having knowledge and experience of the quality management system, which determine the overall accumulation of knowledge of intellectual human capital and the experience of the enterprise and its employees in the market, are the basis of the competitive potential of the enterprise and ensure the growth of competitiveness of the enterprise both in the domestic market and in

the implementation of international economic activity. It is determined that in order to apply the key factors of the quality management system as the basis for competitiveness of enterprise, it is necessary to organize work and focus simultaneously on two components: management of processes of work organization and introduction of changes, as well as on management of personnel and employees.

Keywords: competitiveness, quality system, quality management, quality, international competitiveness, enterprise management, enterprise potential, resources

Formulas: 0, **fig.:** 1, **tabl.:** 0, **bibl.:** 15

Постановка проблеми. Метою будь якого бізнесу, діяльності підприємств є отримання конкурентних переваг на ринку, зростання конкурентоспроможності внаслідок значної переваги порівняно з конкурентами, або ж за умов, що конкуренти просто фізично відсутні, оскільки продукція є інноваційною і не має аналогів. Проте щоб здобути такі конкурентні переваги підприємству необхідно розбудувати та забезпечити ефективне функціонування системи управління якістю здатної забезпечити не лише високу якість та конкурентоспроможність самої виготовленої продукції, але й процесів їх виробництва та забезпечення якості управління підприємством загалом.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання сучасних актуальних аспектів розбудови ефективної системи менеджменту як основи забезпечення зростання якості управління та міжнародної конкурентоспроможності підприємства досліджувалися у працях науковців та практиків. Їм присвятили свої праці: В. Геєць [1], Л. Дейнека [2], П. Друкер [3], Л. Гітман [4], Ю. Капітанець [6], М. Кизим [7], М. Кисіль [8], М. Коденська [11], Н. Кравченко [12], М. Крупка [13], Моріна Х. [14], Мілько І. [15] та інші науковці. Проте питання дослідження ключових факторів системи управління якістю в забезпеченні міжнародної конкурентоспроможності підприємства ще потребує детального вивчення та є актуальним для подальшого наукового вивчення та висвітлення.

В сучасних економічних умовах розбудова та функціонування системи управління якістю підприємства є питанням складним та всебічним. Це пов'язано з значним обсягом факторів які повинні бути враховані в розбудові такої

системи та значним обсягом напрямів які має охопити відповідна система в забезпеченні управління якістю підприємства. Складність функціонування такої системи посилюється за умов виходу підприємства на зовнішні економічні ринки та необхідності забезпечення міжнародної конкурентоспроможності підприємства оскільки в цих аспектах мають бути враховані не лише фактори діяльності самого підприємства його внутрішнього середовища, але й ринкові фактори, конкурентоспроможність підприємства та його продукції на ринку та його конкурентні позиції на міжнародних ринках чи як учасника глобальних ланцюгів постачання. Саме тому дослідження ключових факторів системи управління якістю в забезпеченні міжнародної конкурентоспроможності підприємства є одним із актуальних напрямів досліджень управлінських діяльностей підприємств в сучасних умовах міжнародної ринкової інтеграції та глобалізації.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження ключових факторів системи управління якістю в забезпеченні міжнародної конкурентоспроможності підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Загалом в діяльності підприємств ідеальні умови які забезпечують конкурентні переваги складаються рідко і тривають як правило, короткий період часу, оскільки навіть складна високотехнологічна продукція копіюється конкурентами протягом декількох років. Тому, в переважній більшості завданням підприємства є не пошук ідеального часу чи ідеального моменту, а цілеспрямована безперервна робота, спрямована на забезпечення конкурентоспроможності продукції на

рівні достатньому для підтримки необхідних обсягів реалізації. Така позиція є дуже характерною для підприємств, що виходять з стану кризи і головним завданням яких є відновлення діяльності та частки ринку, які вони мали в до кризовий період.

Але особливістю сучасних ринкових відносин є те, що для того щоб забезпечити стабільність і постійний рівень реалізації необхідно безперервно удосконалюватися, забезпечувати вищий рівень конкурентоспроможності, тобто постійно робити крок вперед, синхронізуючи власне функціонування з динамікою ринкових змін, в тому числі і змін на міжнародних ринках в глобальному ринковому середовищі.

На кожному етапі такого поступового неперервного руху та розвитку підприємство визначає для себе ключові фактори конкурентоспроможності, досягнення яких є для підприємства першочергово необхідним, і таким чином реалізуються поставлені завдання, стратегічні цілі підприємства, його мета та загалом відбувається реалізація прийнятої стратегії.

Функціонування та розвиток кожного підприємства передбачає формування на підприємстві системи управління якістю та визначення власних ключових факторів конкурентоспроможності, які будуть актуальними в найближчій перспективі. Таких КФК системи управління якістю одночасно має бути від 3 до 5 факторів, які з часом, з залежності від зовнішніх та внутрішніх впливів і прийнятої підприємством стратегії будуть змінюватися. Такими ключовими факторами конкурентоспроможності системи управління якістю виступає чотири основні групи: факторів науково-технічних переваг; факторів організаційних переваг; маркетингових переваг; а також переваг наявності знань та досвіду.

Фактори науково-технічних переваг системи управління якістю є ключовими для функціонування та розвитку підприємств високотехнологічних галузей.

Ці переваги полягають в: наявності та розвиненості науково-технічного потенціалу підприємства; наявності у нього потрібних кадрових та інтелектуальних ресурсів для забезпечення проведення досліджень та науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт; здійснення розробок, нових технологій та провадження цих розробок в виробництво; наявність створення чи можливість залучення нових технологій виробництва без яких неможливо випускати високотехнологічну продукцію.

Фактори організаційних переваг системи управління якістю в першу чергу засновані на досягненні високої ефективності організації виробництва. Організаційні переваги можуть бути ключовими факторами переваг для різних підприємств. Організаційні переваги складаються з комплексу факторів, наявність яких є важливою для забезпечення високої якості та конкурентоспроможності підприємства. До таких факторів відносять: високу якість продукції підприємства; широту асортименту виробленої продукції; врахування індивідуальних запитів та потреб споживачів; високу кваліфікацію працівників виробництва; високий рівень продуктивності виробництва; ефективне розміщення виробництва; високу концентрацію виробничих потужностей; наявність надійних постачальників та ефективної співпраці з ними; низьку собівартість виробництва продукції; гнучкість технологічного процесу та можливість впроваджувати нову продукцію в виробництво; модернізацію процесів виробництва з застосуванням нових технологій; наявність технологічного обладнання, розрахованого на пропорційне виробництво та випуск продукції серіями; високий рівень автоматизації, цифровізації виробництва та управління; низький рівень загальновиробничих витрат.

Фактори організаційно-управлінських переваг системи управління якістю розширюють перелік наведених

вище факторів та додають ті фактори які здатні забезпечити високу якість управління як процесами виробництва продукції так і загалом високу якість управління процесами та функціонуванням підприємства. До факторів організаційно-управлінських переваг системи управління відносять: наявність на підприємстві сучасної інформаційної системи; високу компетентність керівників та здатність до прийняття ефективних управлінських рішень; загальну цифровізацію процесів обліку та управління; наявність команди працівників, здатних ефективно працювати і реагувати на зміну ринкової кон'юнктури; наявність доступу до фінансових ресурсів та можливість залучення інвестицій; наявність фахівців, здатних розробляти та впроваджувати проекти; лідерські позиції підприємства в галузі на внутрішньому економічних та міжнародних глобальних ринках.

Фактори маркетингових переваг системи управління якістю безпосередньо відображають ті маркетингові складові які забезпечують конкурентоспроможність діяльності та продукції підприємства в тому числі і на міжнародних економічних ринках. До таких факторів маркетингових переваг системи управління якістю відносять: широкий асортимент продукції; динамічне оновлення асортиментного ряду продукції підприємства, системне впровадження нових моделей та своєчасне зняття з виробництва тих, що застаріли; зручне та наявне пакування, маркування, його відповідність; надання гарантій на продукцію та дотримання гарантійних зобов'язань; високий рівень кваліфікації працівників відділу маркетингу, збуту, та ефективність їх роботи; надання додаткового сервісу при реалізації продукції, наявність доставки, монтажу, сервісного обслуговування та інших послуг; ефективну та зручну для споживачів організацію роботи підрозділів збуту; розвиненість, високий рівень організації роботи збутової мережі; наявність постійних договорів, контрактів на постачання продукції з оптовим

компаніями чи постійними замовниками; високу ефективність та віддачу витрат на просування та збут продукції; багаторічний досвід роботи підприємства на ринку та його репутація; відомість бренду підприємства; своєчасне виконання замовлень на виробництво продукції та її постачання.

Фактори переваг наявності знань та досвіду системи управління якістю визначають загальне накопичення знань інтелектуального людського капіталу та досвіду підприємства та його працівників на ринку, що є основою конкурентного потенціалу підприємства та забезпечує зростання його конкурентоспроможності як на внутрішньому ринку так і в здійсненні міжнародної економічної діяльності. До факторів переваг наявності знань та досвіду системи управління якістю відносять: наявність гудвілу, володіння особливими знаннями, технологіями, досвідом; наявність інтелектуальних ресурсів та фахових компетенцій працівників; високий рівень компетентності управлінського персоналу; вміння працювати з відповідним технологіями; ефективну генерацію та освоєння нових ідей; високий рівень кваліфікації робітничого персоналу підприємства; наявність майстерності в створенні оригінального дизайну продукції; здатність до швидкого освоєння і випуску нової інноваційної продукції, нових послуг; використання креативних ідей, технологій в організації роботи, просуванні та реалізації продукції; високий рівень цифровізації роботи підприємства.

Безумовно, визначення ключових факторів системи управління якістю підприємства ще не означає отримання результату, воно дає розуміння того якими є сильні сторони підприємства, переваги, що можуть бути використані для забезпечення досягнення стратегічних цілей, забезпечення його конкурентоспроможності, розвитку. Тут важливо розуміти, що розробка стратегії підприємства та визначення його стратегічних цілей та ключових факторів

переваг повинні здійснюватися працівниками самого підприємства добре обізнаними з особливостями, перевагами та недоліками цього підприємства, зі знанням ринку та галузі, в якій працює

підприємство, тому для кожної галузі і навіть для одного підприємства характерним буде свій склад ключових факторів переваг системи управління якістю.



Рис. 1. Ключові фактори системи управління якістю в забезпеченні міжнародної конкурентоспроможності підприємства

Джерело: розроблено автором

Враховуючи ключові фактори системи управління якістю, як основу конкурентоспроможності підприємства керівник повинен організувати роботу та зосередитися одночасно на двох складових: управління процесами організації робіт та впровадження змін, а також на управлінні персоналом, працівниками.

Для кожного підприємства ключові фактори переваг системи управління якістю відмінні - в залежності від того, який вид економічної діяльності здійснює підприємство, яку продукцію випускає чи які послуги надає. Так, для підприємств товаровиробників продукції ключовими факторами переваг будуть виступати поєднання стійкого попиту на цю продукцію на ринку, високої продуктивності виробництва, низької собівартості виробництва та контролю якості процесів виробництва.

Для підприємств які здійснюють торгівлю діяльність ключовими факторам системи управління якістю будуть виступати поширеність торгівельної мережі, широкий асортимент продукції,

контроль збалансованих витрат на утримання мережі та логістики, висока динаміка товарообігу продукції.

Для підприємств, які надають послуги першочергового значення має кваліфікація працівників та ефективна організація роботи, яка забезпечуватиме необхідну швидкість обслуговування, відповідний рівень якості надання послуг та високу культуру обслуговування.

За сучасних умов фактично у всіх сферах діяльності важливого значення набула цифровізація, автоматизація процесів виробництва, реалізація просування, управління, обліку, що дає можливість швидше адаптуватися та реагувати на зміни зовнішніх та внутрішніх ризиків, зменшити витрати та удосконалити, оптимізувати внутрішні виробничі затрати, управлінські, процесу просування та реалізації продукції.

Як визначити ключові фактори системи управління якістю для підприємства? В першу чергу вони залежить від знання сфери діяльності, в якій започатковується бізнес, тому

власник-керівник повинен мати значний досвід в цій сфері або власнику доцільно знайти керівника управління з відповідним досвідом та розумінням технологічних процесів та знанням відповідного ринку. Не менш важливого значення мають сучасні знання та технології управління, що дають можливість ефективно використати фінансові, матеріальні, кадрові ресурси та обсяг самого початкового капіталу, який визначає подальші можливості та масштаби підприємства щодо формування його виробничої, технологічної бази та системи просування та збуту. Проте, якщо підприємство вже працює, та знаходиться в кризі, ключові фактори, вектори успішності його відновлення будуть залежати від управління та управлінської ефективності, а також від наявного фінансового, матеріального та кадрового потенціалу підприємства.

Проте, поряд із загальними факторами для забезпечення високого рівня конкурентоспроможності діяльності підприємства та відновлення кожної стратегічної зони господарювання підприємства характерними будуть певні відмінні ключові фактори притаманні системі якості підприємства в залежності від масштабів функціонування та видів економічної діяльності які здійснює підприємство.

Висновки. Узагальнюючи зазначимо, що дослідження ключових факторів системи управління якістю в забезпеченні

міжнародної конкурентоспроможності підприємства дало можливість виявити чотири основні групи ключових факторів.

Фактори науково-технічних переваг системи управління якістю, що є ключовими для функціонування та розвитку підприємств високотехнологічних галузей та засновані на досягненні високої ефективності організації виробництва. Фактори організаційно-управлінських переваг системи управління якістю що містять фактори які здатні забезпечити високу якість управління як процесами виробництва продукції так і загалом високу якість управління процесами та функціонуванням підприємства. Фактори маркетингових переваг системи управління якістю які безпосередньо відображають ті маркетингові складові, що забезпечують конкурентоспроможність діяльності та продукції підприємства в тому числі і на міжнародних економічних ринках. Фактори переваг наявності знань та досвіду системи управління якістю, що визначають загальне накопичення знань інтелектуального людського капіталу та досвіду підприємства та його працівників на ринку, є основою конкурентного потенціалу підприємства та забезпечують зростання конкурентоспроможності підприємства як на внутрішньому ринку так і в здійсненні міжнародної економічної діяльності.

Література:

1. Геєць В. Ліберально-демократичні засади: курс на модернізацію України. *Економіка України*. 2010. № 3. С. 4-20
2. Дейнеко Л. В. *Розвиток промисловості для забезпечення зростання та оновлення української економіки: науково-аналітична доповідь*. К.: Інститут економіки та прогнозування НАН України, 2018. 158 с.
3. Drucker Peter. *Innovation and Entrepreneurship: Practict and Principles*. Nev York: Harper and Row Publishes, 1985. 445 p.
4. Гітман Л. Дж. *Основи інвестування*. К: Освіта, 1999. 208 с.
5. Індустрія 4.0. в Україні. Аналітичний огляд інноваторів та стану інновацій Україні в сфері Індустрії 4.0. К.: АППАУ, 2019. 76 с.
6. Капітанець Ю. Інвестиційне забезпечення фермерських господарств. *Інноваційна економіка*. 2010. №5. С. 141-144
7. Кизим М. О., Феденко Г. М. Теорія та практика оцінки пріоритетності та результативності державних цільових програм в Україні. *Бізнес Інформ*. 2012. № 12. С. 6-13.
8. Кисіль М. Інвестиційне забезпечення розвитку аграрного виробництва та сільських територій. *Менеджмент*. 2009. №11. С. 225-230
9. Кириченко О.С. *Інвестиційно-інноваційне забезпечення промисловості України в умовах Четвертої промислової революції: монографія*. К.: Університет економіки та права «КРОК», 2021. 368 с.
10. Кириченко О. С. Концептуальні засади інвестиційно-інноваційного забезпечення процесів

розвитку промисловості. *Науковий погляд: економіка та управління*. Дніпро, 2019. № 2 (64). С. 28-34

11. Коденська М. Мотиваційні чинники інвестиційного забезпечення розвитку аграрно-промислового виробництва. *Вісник Академії праці і соціальних відносин Федерації профспілок України*. 2013. №2. С. 62-66

12. Кравченко Н. Інвестиційна складова інноваційного розвитку. *Теоретичні та практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності*. 2011. № 12. С. 23-27

13. Крупка М. *Фінансово-кредитний механізм інноваційного розвитку економіки України*. Львів: Вид. ЛНУ імені Івана Франка, 2001. 608 с.

14. Morin J. Le management des ressources technologiques / J. Morin, R. Seurat. Paris : Les editions d organization, 1989.

15. Мілько І.В. Концептуальні підходи до управління технологічною конкурентоспроможністю підприємств *Економіка та держава*. 2015. № 2. С. 118-121.

УДК 378.018.43:378.4:61
DOI: 10.31732/2663-2209-2022-70-100-105

ДОСВІД ВИКОРИСТАННЯ СИСТЕМИ ДИСТАНЦІЙНОГО НАВЧАННЯ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ

Володимир Троцько, Ігор Чернозубкін

¹к.військ.н., старший науковий співробітник, доцент кафедри комп'ютерних наук, ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна, e-mail: trotskovv@krok.edu.ua; ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-4656-06152>
²к.т.н., доцент, доцент кафедри комп'ютерних наук, ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна, e-mail: igorch@krok.edu.ua; ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-3243-4714>

EXPERIENCE OF USING THE E-LEARNING SYSTEM IN MARTIAL LAW CONDITIONS

Volodymyr Trotsko, Igor Chernozubkin

¹Ph.D. (Military), senior researcher, associate professor of computer science department, "KROK" University, Kyiv, Ukraine, e-mail: trotskovv@krok.edu.ua; ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-4656-06152>
²Ph.D. (Technical), associate professor of computer science department, "KROK" University, Kyiv, Ukraine, e-mail: igorch@krok.edu.ua; ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-3243-4714>

Анотація. Потужним викликом для національної системи освіти стала широкомасштабна агресія Російської Федерації проти України в лютому 2022 року. Після її початку значна кількість студентів і викладачів змушені були продовжувати навчання в екстремальних умовах воєнної загрози, вимушеної еміграції, тимчасової окупації за відсутності можливостей для повноцінної організації освітнього процесу. Ключове значення для забезпечення навчання в цих умовах відіграло дистанційне навчання, яке давало змогу здійснювати комунікацію і використовувати всі наявні технічні засоби для виконання завдань. Вивчення досвіду використання системи дистанційного навчання у вищих навчальних закладах в умовах воєнного стану, який продовжується в Україні сьогодні, є одним із актуальних науково-практичних завдань. Метою статті є узагальнення досвіду організації дистанційного навчання в критичних умовах (воєнний стан, надзвичайна ситуація та інші). Для досягнення мети використовувався метод порівняльного аналізу інтенсивності використання системи дистанційного навчання в Університеті "КРОК" в умовах воєнного стану в 2022-2023 роках. В якості програмного забезпечення дистанційного навчання була розглянута система moodle, що інтегрована з Microsoft 365. У результаті аналізу були встановлено, що основними причинами негативного впливу на освітній процес і зниження активного використання системи дистанційного навчання були не технічні проблеми, а організаційні. В основі цих проблем лежить об'єктивна неможливість швидкої адаптації навчання до обставин, які критично змінилися в загальнодержавному масштабі. Виходячи із аналізу досвіду, період використання системи дистанційного навчання був розділений за часом на дві фази – критичну та сталого функціонування. Визначені також відмінності у використанні системи дистанційного навчання під час пандемії коронавірусу 2021 року та запровадження воєнного стану 2022-2023 років.

Ключові слова: дистанційне навчання, воєнний стан, Moodle, Microsoft 365

Формул: 0, рис.: 1, табл.: 0, бібл.: 15

Abstract. The large-scale aggression of the Russian Federation against Ukraine in February 2022 became a powerful challenge for the national education system. After its beginning, a significant number of students and teachers were forced to continue their studies in extreme conditions of military threat, forced emigration, temporary occupation in the absence of opportunities for a full-fledged organization of the educational process. Distance learning, which made it possible to communicate and use all available technical means to perform tasks, played a key role in providing education in these conditions. Studying the experience of using the distance learning system in higher educational institutions in the conditions of martial law, which continues in Ukraine today, is one of the urgent scientific and practical tasks. The purpose of the article is to generalize the experience of organizing distance learning in critical conditions (martial law, emergency, and others). To achieve the goal, the method of comparative analysis of the intensity of use of the distance learning system of distance learning at the "KROK" University in the conditions of martial law in 2022-2023 was used. The moodle system integrated with Microsoft 365 was considered as distance learning software. As a result of the analysis, it was established that the main reasons for the negative impact on the educational process and the decrease in the active use of the distance learning system were not technical problems, but organizational ones. At the heart of these problems lies the objective impossibility of rapid adaptation of training to circumstances that have changed critically on a nationwide scale. Based on the analysis of experience, the period of using the distance learning system

was divided by time into two phases - critical and stable functioning. Differences in the use of the distance learning system during the 2021 coronavirus pandemic and the introduction of martial law in 2022-2023 are also identified.

Keywords: e-learning, martial law, Moodle, Microsoft 365

Formulas: 0, **fig.:** 1, **tabl.:** 0, **bibl.:** 15

Постановка проблеми.

Використання дистанційної системи навчання, коли відсутні передумови для організації освітнього процесу в аудиторіях, не викликає сумнівів. В Україні на сьогодні діє правовий режим воєнного стану, що створює не тільки специфічні умови для освітнього процесу, але і свідчить про пряму загрозу життю та здоров'ю всіх його учасників. Очевидно, такі або подібні умови можуть виникати і у майбутньому, що обумовлює необхідність більш глибокого вивчення таких умов та дослідження можливостей організації при цьому освітнього процесу.

Проблему використання дистанційного навчання в умовах воєнного стану доцільно розглядати у двох аспектах: технічному – необхідність забезпечення функціонування системи дистанційного навчання для всіх користувачів (здобувачів освіти, викладачів), в тому числі і на тимчасово окупованих територіях;

організаційному – необхідність у корегуванні навчальних планів, порядку проведення занять під впливом вилучення зі звичного інформаційного середовища користувачів системи дистанційного навчання та змін у взаємодії з ними.

Ці два аспекти окреслюють проблематику використання дистанційних засобів навчання в кризових ситуаціях взагалі. В цьому плані аналіз досвіду використання у вищих навчальних закладах дистанційного навчання дозволяє розглядати таку форму як пріоритетну, оскільки вона дає можливість забезпечувати комунікацію і підтримувати освітній процес за умов відсутності інших (неелектронних) форм взаємодії здобувачів освіти та викладачів. У статті проаналізований досвід використання системи дистанційного навчання Університету «КРОК», який не припиняв своє функціонування з початку

широкомасштабної агресії проти України у лютому 2022 року та впровадженням правового режиму воєнного стану. В якості програмного забезпечення для аналізу дистанційного навчання було використано система moodle, яка інтегрована з Microsoft 365.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Майже відразу після початку вторгнення Росії в Україну Міністерством освіти і науки України був розповсюджений документ з роз'ясненням щодо організації освітнього процесу в умовах правового режиму воєнного стану [1]. В даному документі окреслені основні моменти, що стосуються форми навчання, організації освітнього процесу всіх рівнів, отримання документів про освіту тощо. Це джерело слід розглядати як дорадчий документ, що дає роз'яснення основних проблемних моментів, які стосуються освіти в умовах воєнних дій на території України. Специфіка дистанційного навчання в ньому не розглядається, а тим більше не аналізується.

Аналогічне спрямування характеризує і джерело освітнього омбудсмена України [2]. Воно дає інформацію дорадчого характеру в більш розгорнутому вигляді.

Набагато ближче за змістом до теми статті є джерела [3], [4]. Однак, глибина викладення матеріалу з нормативно-правових відносин як державного, регіонального так і місцевого рівнів носить рекомендаційний, роз'яснювальний характер, не надано повних відповідей на питання, як впливає правовий режим воєнного стану на дистанційне навчання, на його організацію та технічні аспекти.

Роботою з найбільш ґрунтовним аналізом є стаття [5], в якій, на основі використання SWOT аналізу, розглянуті соціокультурний та технологічний аспекти дистанційного навчання, як вони можуть вплинути на дистанційне навчання в

умовах війни, враховуючи досвід освітнього процесу під час пандемії коронавірусу COVID-19.

Отже, слід зазначити, що сама тематика досвіду застосування дистанційного навчання в окремо взятому вищому навчальному закладі поки не розглядалася, що обґрунтовує актуальність теми дослідження, якому присвячено стаття.

Формулювання цілей статті. Метою статті є узагальнення досвіду організації дистанційного навчання в критичних умовах (воєнний стан, надзвичайна ситуація та інші).

Таке узагальнення здійснювалося за наступними напрямками:

- вплив умов правового режиму воєнного стану на технічне забезпечення освітнього процесу;
- досвід використання користувачами системи дистанційного навчання в період 2022 року та початку 2023 року;
- використання додаткових технічних та організаційних ресурсів для забезпечення якості освітнього процесу.

В якості методу дослідження був використаний порівняльний аналіз аналізу інтенсивності використання системи дистанційного навчання в Університеті “КРОК” в умовах воєнного стану в 2022-2023 роках.

Викладення основного матеріалу дослідження. Шоковий стан, який виник в суспільстві після початку широкомасштабної агресії Росії проти нашої держави 24 лютого 2022 року безумовно позначився на освітньому процесі загалом та на функціонуванні системи дистанційного навчання зокрема. Використання системи дистанційного навчання було мінімізоване. У перші дні вторгнення кількість користувачів системи moodle складала чотири особи, наступні три дні системою користувалися мінімум користувачів, а найменша активність була проявлена в кінці березня (див. рис. 1), хоча технічних збоїв у функціонуванні не було. Можна стверджувати, що на технічне забезпечення початок бойових дій та введення воєнного стану не вплинули.

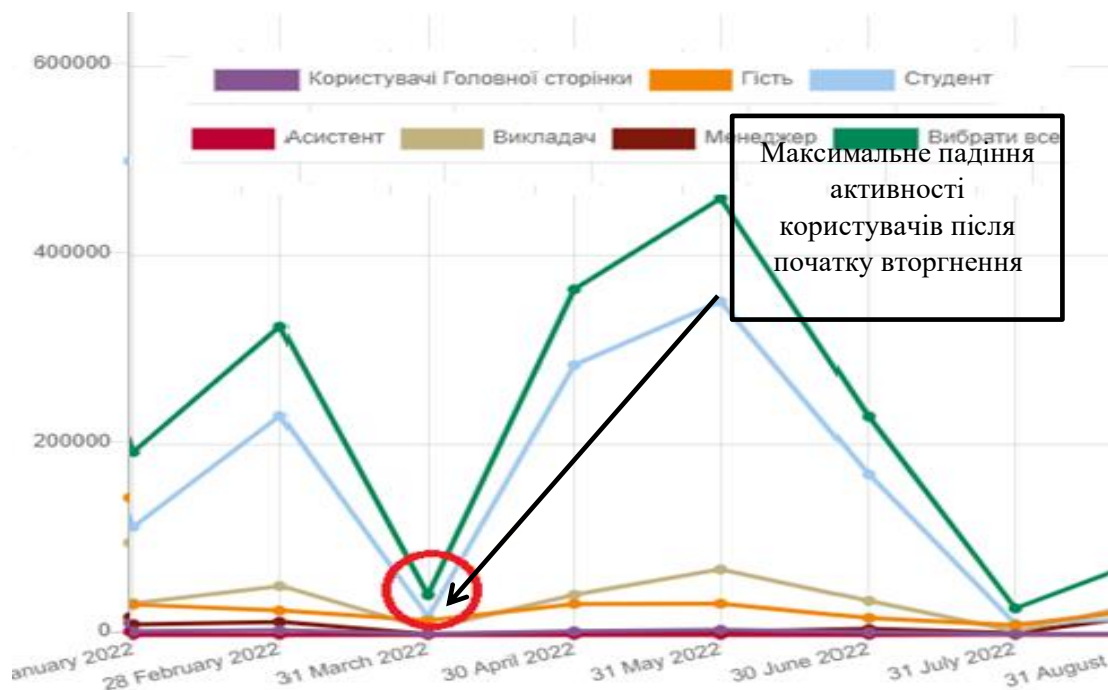


Рис. 1. Активність користувачів системи дистанційного навчання moodle в період січня-серпня 2022 року

Джерело: розроблено авторами

Значну частину користувачів системи дистанційного навчання – 40% – протягом першого тижня після вступу склали іноземні студенти. Падіння активності продовжувалося цілий місяць. З кінця березня кількість користувачів почала невпинно зростати. Цьому сприяла ситуація в країні та умови, за яких було забезпечене безперебійне функціонування всієї системи дистанційного навчання, включно з он-лайн ресурсами Microsoft 365, на які припадала значна частка занять та комунікації учасників освітнього процесу, головним чином застосунок Teams. Слід зазначити що в цей період аудиторні заняття взагалі не проводились.

До кінця травня 2022 рік освітній процес увійшов в звичний режим, а пік активності користувачів системи дистанційного навчання припав на кінець місяця, що є типовим для періоду сесій, не дивлячись на те, що технологічний перехід на хмарні сервіси відбувся пізніше.

Отже, система дистанційного навчання, як альтернатива аудиторному навчанню, в найбільш напружений період воєнного стану себе цілком виправдала. Цьому сприяла (не враховуючи ключові успіхи Збройних Сил України у відбитті агресії) повна технічна доступність до навчальних ресурсів мобільних та стаціонарних інтернет засобів. Жоден із наявних технічних ресурсів не був вимкнений чи пошкоджений. Крім цього, слід враховувати, що такому режиму роботи сприяв попередній досвід у період пандемії коронавірусу COVID-19, коли ситуація з доступністю до аудиторних навчань була подібною, хоча і не настільки тривалою. Цьому також сприяло дотримання політики дистанційної багатоплатформеності Університету, коли пріоритетом була

визначена система moodle, при збереженні можливості використовувати викладачами всі доступні он-лайн засоби (Zoom, Facebook, Instagram, Google тощо).

Проходження критичної фази тривалістю півтора місяці означало перехід до умов сталого функціонування дистанційного навчання в умовах продовження правового режиму воєнного стану в Україні. Для забезпечення такого функціонування було здійснене перенесення інформаційних ресурсів на віддалену хмарну платформу. Крім цього, суттєво розширені можливості Microsoft 365 зі збереження он-лайн занять з використанням застосунку Stream.

Якщо порівнювати з ситуацією карантинних обмежень у 2021 році, то можна побачити, що у період пікових обмежень критична ситуація не виникала і дистанційне навчання відбувалося в режимі сталого функціонування (див. рис. 2).

Функціонування системи дистанційного навчання в умовах воєнного стану можна назвати сталим за наявності таких ознак:

- відсутності постійної безпосередньої загрози життю та здоров'ю всіх користувачів системи;
- відсутність технічних збоїв внаслідок воєнних дій;
- наявність надійної комунікації електронними засобами для користувачів системи;
- можливість для розвитку системи дистанційного навчання.

Таке функціонування характеризується зростанням активності як здобувачів освіти, так і викладачів та очевидним поступовим зміщенням викладання в бік он-лайн навчання (див. рис. 3).

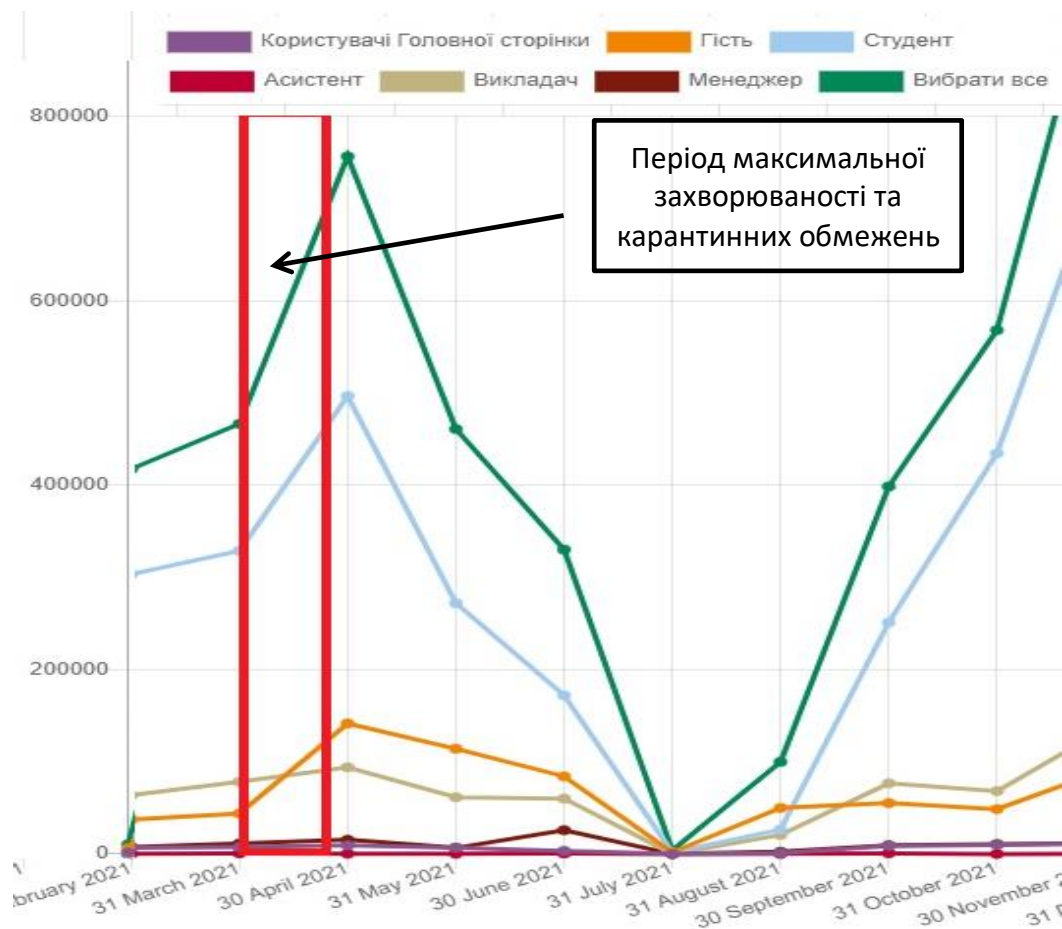
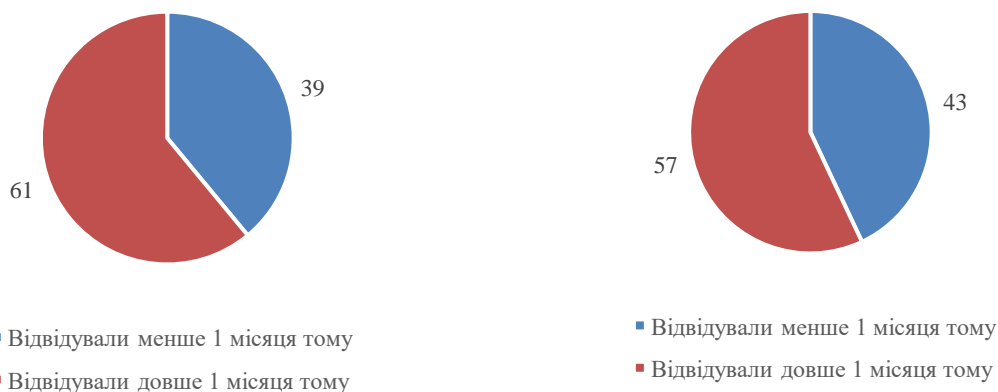


Рис. 2. Активність користувачів системи дистанційного навчання moodle в період карантинних обмежень березня-квітня 2021 року

Джерело: розроблено авторами



Відвідуваність викладачами на 07.11.2022, %

Відвідуваність викладачами на 06.04.2023, %

Рис. 3. Динаміка використання системи дистанційного навчання moodle викладачами Університету

Джерело: розроблено авторами

Сьогодні існують всі передумови для збереження такої ситуації до скасування правового режиму воєнного стану в Україні.

Висновки. Виходячи з розглянутого досвіду використання дистанційного навчання під час воєнного стану в Університеті “КРОК”, можна зробити висновок, що у подібних ситуаціях цілком ймовірно буде наявною критична фаза, під час якої користувачі або будуть відлучені від навчання, або мінімізують свою активність. Якщо воєнний стан буде продовжуватися тривалий час, критична

фаза буде переходити в сталу фазу, при якій головну роль в освітньому процесі може відігравати дистанційне навчання. Для більш-менш безболісного проходження критичної фази доцільно проводити політику дистанційної багатоформності і дозволяти викладачам проводити он-лайн заняття всіма доступними інтернет-засобами із додатковим використанням відкритих курсів он-лайн навчальних платформ – Prometheus, Coursera, EdX, Google Work Space, Дія. Цифрова освіта тощо.

Література:

1. Відповіді на поширені запитання щодо організації освітнього процесу в умовах воєнного стану // Міністерство освіти і науки України. Перевірено 16:38 16 червня 2023 за <https://mon.gov.ua/ua/osvita/zagalna-serednya-osvita/vidpovidi-na-poshireni-zapitannya-shodo-organizaciyi-osvitnogo-procesu-v-umovah-karantinnih-obmezhen>

2. Освіта під час воєнного стану – 30 запитань та відповідей. Освітній омбудсмен України Отримано 16 червня 2023 з <https://eo.gov.ua/osvita-pid-chas-voennoho-stanu-30-zapytan-ta-vidpovidey/2022/04/18/>

3. Н. Мезенцова Організація дистанційної форми освіти в умовах воєнного стану: на що потрібно звернути увагу? Від 11.04.2023. Перевірено 16:55 16 червня 2023 <https://www.helsinki.org.ua/articles/orhanizatsiia-dystantsiynoi-formy-osvity-v-zzso-v-umovakh-voiennoho-stanu-na-shcho-potribno-zvernuty-uvahu/>

4. Організація дистанційного навчання та роботи в освітньому закладі у період воєнного стану та в умовах карантину. Перевірено 17:35 16 червня 2023 <https://ippo.edu.te.ua/about/news/uvaga-vazhливо>

5. Т. Перепелиця «Дистанційка» та війна: як досвід пандемії допоможе українській освіті? Отримано 16.06.2023 з <https://dif.org.ua/article/distance-learning>

УДК 334.012.7

DOI: 10.31732/2663-2209-2022-70-106-114

СТАТИСТИЧНЕ ПЛАНУВАННЯ КЛІНІЧНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ, ПОДАЛЬШИЙ РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТ, ВЗАЄМОДІЯ СПОНСОРА І КДО

Полад Амрахов¹

¹Аспірант, ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна, e-mail: AmrakhovPE@krok.edu.ua ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-9125-6401>

STATISTICAL PLANNING OF CLINICAL TRIALS, FURTHER RISK MANAGEMENT, INTERACTION OF SPONSOR AND CRO

Polad Amrakhov¹

¹Postgraduate student, KROK University, Kyiv, Ukraine, e-mail: AmrakhovPE@krok.edu.ua ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-9125-6401>

Анотація. Статистичне планування клінічних досліджень (КД) є початковою точкою для проекту, оскільки за його результатами визначається вибірка пацієнтів, від величини якої, у свою чергу, повністю залежить дизайн майбутнього дослідження, кількість залучених країн, клінічних центрів, а також стратегія подальшого менеджменту – бюджет, людські ресурси, підрядники та ін. Мета статті полягає у здійсненні аналізу впливу вибору розміру вибірки пацієнтів, а також основних ризиків, менеджмент ризиків, які можуть виникнути під час КД через некоректний розрахунок вибірки, взаємодія спонсора і КДО в управлінні таким ризиками. Спонсор у КД є організацією, що здійснює розробку препарату, а також інвестує у КД, у той час контрактно-дослідницька організація (КДО) виконує частину робіт проекту, функцій та обов'язків, делегованих їй від спонсора. Важливе значення має ступінь інтегрування КДО у КД як в проект, в той же час концентрація виключно на задачах, поставлених Спонсором може мати негативний вплив на якість та об'єм фінальних статистичних даних КД, тому що наявність недостатнього для доведення гіпотези об'єму даних і є, власне, основним ризиком «неуспішності» проекту. Ключовим є правильне розуміння КДО основних ініціальних задач, логіки побудови доведення гіпотези, прийняття основних його компонентів, навіть якщо КДО не залучена в сам процес статистичного планування. КДО може і не бути безпосередньо залученою до цього процесу – важливо, щоб Спонсор запевнився перед початком КД, що підрядник у особі КДО прийняв основну концепцію КД. Подібна взаємодія та взаєморозуміння допоможе ефективно та якісно вибудовувати оптимальний менеджмент, контролювати хід проекту, опиратися можливим ризикам у майбутньому.

Ключові слова: статистика, клінічні дослідження, контрактно-дослідницька організація, ризики, розмір вибірки пацієнтів.

Формул: 0; **рис.:** 1, **табл.:** 1, **бібл.:** 11

Abstract. Statistical planning of clinical trials (CT) is the starting point for the project, since its results determine the sample of patients, the size of which completely depends on the design of the future study, the number of involved countries, clinical sites, as well as the strategy of further management - the budget, human resources, vendors, etc. The purpose of the article is to analyze the influence of the selection of the sample size of patients, as well as the main risks, the management of risks that may arise during the KD due to incorrect calculation of the sample, the interaction of the sponsor and the KDO in the management of such risks. The sponsor in the CT is the organization that carries out the development of the drug, as well as invests in the CT, while the contract research organization (CRO) performs part of the project work, functions and responsibilities, that are being delegated by the sponsor. The degree of integration of CRO into CT as a project is important, at the same time, concentration exclusively on the tasks set by the Sponsor may have a negative impact on the quality and volume of final statistical data of the CT, as the presence of insufficient data volume to prove the hypothesis, in fact, is the main risk of "failure" of the project. The key is a correct understanding of the basic initial tasks by the CRO, the logic of constructing the hypothesis proof, the adoption of its main components, even if the CRO is not involved in the process of statistical planning itself. The CRO may not be directly involved in this process - it is important that the Sponsor makes sure before the start of the CT that the vendor in the person of the CRO has accepted the basic concept of the CT. Such interaction and mutual understanding will help to effectively and efficiently build optimal management, control the progress of the project, and resist possible risks in the future.

Keywords: statistics, clinical trials, contract research organization, risk -management

Formulas: 0; **fig.:** 1, **tabl.:** 1, **bibl.:** 11

Постановка проблеми.

Фармацевтична промисловість активно працює та розвивається у сфері досліджень і розробок. Основна мета процесу клінічної розробки нового лікарського засобу (ЛЗ) полягає в тому, щоб з'ясувати, чи існує діапазон доз і графік прийому, за яких препарат може бути одночасно безпечним і ефективним у тій мірі, в якій прийнятне співвідношення ризик-користь. Також під час КД необхідно визначити конкретних суб'єктів, які можуть отримати користь від препарату, і конкретні показання до його застосування [1-2].

Розуміння та впровадження статистичних методів має ключову роль у проведенні як для рандомізованих контрольованих КД, що на сьогодні є науковим стандартом досліджень, так і для КД без використання груп порівняння. Враховуючи вплив статистичних рішень на результати КД, добре задокументована та прозора статистика, що містить у собі і коректний вибір розміру вибірки є важливим аспектом таких проєктів як КД. Дане питання є актуальним, особливо, враховуючи проблеми щодо відтворюваності КД [2-3].

Отже, з огляду на складність проведення та організації КД, їх глобалізацію, а також необхідність отримання достовірних результатів, важливо враховувати вплив вибору розміру вибірки пацієнтів на отримання кінцевого результату, його якість та репрезентативність. Разом з тим, для успішної реалізації проєкта і контролю можливих ризиків у ньому критично важливо, щоб спонсор та КДО одноголосно прийняли ключеві положення статистичного планування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Шляхом аналізу наукових джерел визначено, що вказівки щодо статистичних принципів для КД наявні у форматі керівництв, а також наведені деякі вказівки щодо змісту планів статистичного аналізу для підтримки прозорості та відтворюваності. Визначено, що відсутні наукові публікації стосовно ризиків, що

виникають саме під час залученні КДО спонсором до процесу планування та проведення КД [2]. Вплив розміру вибірки на статистичну значущість результатів описував у своїх публікаціях Секстон.

Формулювання цілей статті. Мета статті – аналіз впливу вибору розміру вибірки пацієнтів, а також основних ризиків, менеджмент ризиків, які можуть виникнути під час КД через некоректний розрахунок вибірки, взаємодія спонсора і КДО в управлінні такими ризиками.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основною метою більшості КД є оцінка ефективності та безпеки експериментального лікування. На перших фазах дослідження препарату часто використовується моно-дослідження, більш спрямоване на вивчення профілю безпеки досліджуваного ЛЗ. На більш пізніх фазах «золотим стандартом» є порівняння реакції групи (груп) пацієнтів, які отримували досліджуваний препарат, з групою (групами), що отримували дозволений до застосування ЛЗ або стандартну терапію, або з групою, що отримувала плацебо. Це частина статистичного аналізу КД – наукового інструменту, який підтримує інтерпретацію даних дослідження та інформує про прийняття рішень щодо наступних кроків у процесі розробки ліків. Це свідчить про те, що одним із важливих етапів КД є створення деталізованого плану дослідження з урахуванням ризиків, що узгоджується з ключовим науковим принципом досліджень, згідно з яким комплексна документація має бути підготовлена заздалегідь, включаючи протокол, що містить наукове обґрунтування, чітке формулювання гіпотез, визначення вимірювань результатів та опис дизайну випробування, а також план статистичного аналізу, який містить технічні деталі щодо умов і процедур для перевірки гіпотез випробування з використанням зібраних даних [4-5].

Для досягнення цих широких цілей зазвичай потрібна впорядкована програма КД, кожна з яких має свої власні конкретні

цілі. Ці дані мають бути зазначеними в статистичному плані, в протоколі КД та ін. Маркетингова заявка повинна чітко описувати основний зміст таких планів і внесок кожного випробування. Інтерпретація та оцінка доказів із загальної програми випробувань передбачає синтез доказів з окремих випробувань. Статистичний підсумок, огляд або мета-аналіз можуть бути інформативними, якщо медичні питання розглядаються в кількох дослідженнях.

Широта статистичних питань охоплює весь спектр КД, починаючи від розробки дизайну та протоколу, моніторингу та проведення даних під час поточного випробування, управління даними, аналізу даних і звітування про результати випробувань. Важливо, щоб спонсор та/або КДО розуміли фундаментальні статистичні питання, щоб підтримувати цілісність випробування, враховували наукові консультації та досвід сторін-учасників, а також оцінювали ризики, що виникають на кожній із стадій, у тому числі під час вибору статистичної стратегії.

Загалом, основні завдання статистики в КД пов'язані з формулюванням основного питання КД, вибором відповідного методу, особливостями відбору суб'єктів дослідження і характером отриманих даних. Статистика вирішує такий перелік основних питань: розрахунок розміру вибірки, розробка статистичних планів та дизайну дослідження, статистичний аналіз фармакокінетичних даних та клінічної частини дослідження.

Суть статистичного аналізу полягає у визначенні розміру вибірки, який базується на потужності дослідження, яку потрібно досягти. Так, КД можуть бути ефективними, лише якщо розмір вибірки є достатньо великим, щоб дати дослідженню достатній шанс знайти зв'язок, існування якого припускають розробники досліджуваного ЛЗ. Тобто розмір вибірки є критичним показником, від якого залежать отримані результати та КД у цілому. Існують встановлені методи розрахунку

статистичної потужності для досліджень, враховуючи запланований статистичний аналіз, розмір вибірки та припущення щодо сукупності, з якої буде взято вибірку. Перераховані дані впливають на доведення обраної гіпотези, і на достовірність та якість кінцевого результату КД [6].

Справжня проблема полягає в ситуації, коли результати дослідження не досягають статистичної значущості. Науковцями досліджено, що протягом десятиліть перевірки досліджень зі статистично незначними результатами показали, що потужність була недостатньою. У одному з наукових досліджень щодо вивчення опублікованих результатів КД *Sexton et al* виявили 49 статей, у яких повідомлялося про результати, які не досягли статистичної значущості. Лише три (6,1%) із цих документів повідомили про аналіз статистичної потужності та мали достатньо великий розмір вибірки, щоб надати дослідженню адекватну статистичну потужність. А отже, вибірка має прямий вплив на кінцевий результат КД, що вимагає детальної оцінки її розміру та складу [6-7].

Проаналізовані основні питання впливу статистики на кінцевий результат КД на певних етапах: вибір дизайну дослідження, перевірка гіпотези, первинна кінцева точка, очікувана відповідь на лікування, клінічна значущість різниці між групами, потужність та нерівномірний розподіл [8].

Перевірка гіпотези є критичним параметром, необхідним для оцінки розміру вибірки, що необхідна для досягнення мети КД. Метою може бути доведення недостатньої ефективності, переваги в ефективності чи еквівалентності декількох методів лікування. Варто зауважити, що обчислення розміру вибірки залежить також від первинної кінцевої точки КД. Опис первинної кінцевої точки дослідження має деталізувати, чи є вона дискретною, безперервною або залежною від часу до події. Розмір вибірки оцінюється по-різному для кожної з цих

кінцевих точок. Розмір вибірки коригується, якщо первинна кінцева точка передбачає багаторазове порівняння. А отже, вибір первинної кінцевої точки чинить прямий вплив на статистичні дані та, як наслідок, на кінцевий результат КД [8].

Інформацію про очікувану відповідь зазвичай отримують із попередніх випробувань досліджуваного ЛЗ. Якщо ця інформація недоступна, її можна отримати з попередньої опублікованої літератури. Необхідною є така інформація: очікувана реакція на досліджуваний препарат (середній очікуваний бал / частка суб'єктів, які досягли успіху); очікувана реакція з контрольним препаратом (середній очікуваний бал / частка суб'єктів, які досягли успіху); мінливість (стандартне відхилення) [8].

Рівень значущості – це ймовірність того, що досліджувані групи не відрізняються. Зазвичай вважається, що це 5% або менше. Наступним аспектом, що має бути врахованим є потужність дослідження. Відповідно ІСН Е9 потужність не повинна бути менше 80%. [2].

Крім вищезазначеного, завжди необхідно враховувати відсоток відсіву. Формула оцінки розміру вибірки забезпечить кількість оцінюваних суб'єктів, необхідних для досягнення бажаної статистичної значущості для обраної гіпотези. Однак на практиці може знадобитися залучити у КД більше суб'єктів, щоб врахувати потенційний відсів.

Для деяких КД етично бажано мати більше суб'єктів в одній з груп порівняно з іншою. Наприклад, для плацебо-контрольованих КД, до яких залучені хворі суб'єкти з серйозними нозологіями неетично планувати однакоvu кількість суб'єктів для кожної групи. У таких випадках розмір вибірки коригується.

Таким чином, одним з початкових етапів КД є статистичний розрахунок розміру вибірки як основного показника, необхідного для успішного проведення КД,

тому важливо враховувати чіткі та клінічно значущі дані щодо вищезазначених питань.

Принципи проєктного менеджменту галузі КД мало відрізняються від менеджменту у будь-якій іншій галузі. Варто зауважити, що на початку проєкту більше невизначеності і визначити потенційну кореляцію впливу ризиків на статистичні дані складно на даному етапі. Розмір вибірки, тривалість лікування до досягнення кінцевих точок та інші аспекти статистичної моделі розраховуються відповідно до фінансових можливостей спонсора. Великі фармацевтичні компанії часто намагаються запланувати більший розмір вибірки пацієнтів для статистичної моделі, що може бути подальшою вигодою: як у випадку з позитивним ризиком більш успішного, так і у часовому та кількісному вимірі набору пацієнтів. У такому випадку набір пацієнтів може можна закінчити значно раніше, що у свою чергу сприятиме скороченню термінів, а значить і до зменшення бюджету проєкта. Для компаній з меншим бюджетом часто виникають ситуації, коли спонсор шляхом зменшення вибірки намагається скоротити витрати на КД, що сприятиме отриманню негативного результату – недоведеної гіпотези.

Окрім того, якщо спонсор виконує статистичний аналіз самостійно, без залучення до процесу спеціалістів КДО, тоді можна з більшою вірогідністю очікувати виникнення серйозних ризиків опинитися поза межами допустимої статистичної погрішності. Тому одним з важливих аспектів взаємодії спонсора та КДО є здійснення ефективної комунікації на ранніх етапах, а також попереднє опрацювання ризиків та управління ними. Формування плану управління ризиками є критично важливим для створення можливості швидкого прийняття рішень під час виникнення попередньо визначених ризиків.

На початку КД обов'язково визначається кількість пацієнтів, які мають бути включеними у КД, та отримати хоча б одну дозу досліджуваного ЛЗ, а також кількість пацієнтів, які, як передбачується,

пройдуть певну кількість візитів у центрах у відсотковому співвідношенні серед яких виділяють:

- пацієнтів, що дійдуть до кінця КД, тобто 100% запланованих візитів;
- пацієнтів, що пройдуть 75% запланованих візитів;
- пацієнтів, що пройдуть 50% запланованих візитів;
- пацієнтів, що пройдуть 25% запланованих візитів;

- пацієнтів, що не пройшли відбір за критеріями включення та невключення.

У контексті вибірки ризик відхилення у бік зменшення призводить до недосягнення мети КД, а отже, всі витрачені на проведення КД зусилля, кошти й час виявляються марними.

Схема загального процесу управління ризиками для якості наведена на рис. 1 [2-3, 5].

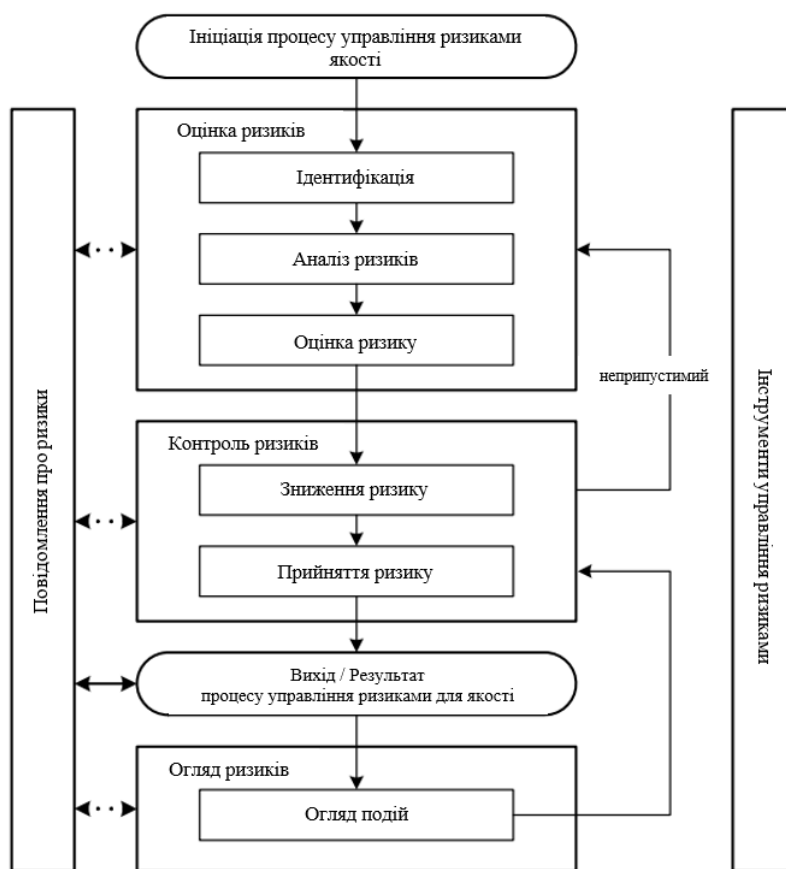


Рис. 1. Огляд типового процесу управління ризиками для якості

Джерело: [5]

Розглядаючи процес співпраці КДО та спонсора варто враховувати певні особливості такої комунікації, оскільки досить часто фінансові питання стають свого роду перепоною на шляху ефективного проведення КД. У практичній діяльності КДО на етапі проведення спонсором тендерних процедур обирають стратегію для того, щоб перемогти у тендері, не змушують спонсора прийняти їх бачення дослідження, що також може стосуватися і розміру вибірки пацієнтів,

тобто не чинять надмірного впливу на спонсорську організацію, особливо у питаннях фінансування КД. Отже, сторони не обговорюють розмір вибірки пацієнтів та потужність КД, якщо спонсор не залучає КДО у процес статистичного планування. На жаль, таке «усунення» несе в собі основні ризики, оскільки проблеми з відповідністю вимогам виконаних процедур пацієнтами доводиться вирішувати вже в процесі КД, коли вже витрачені значні кошти та час на селекцію

центрів, збір та подачу документів, отримання схвалення регуляторного органу на проведення КД, а також на ввезення препарату, підготовку дослідників та інші процеси. Частіше КДО першим помічає тенденції до втрати пацієнтів. Безумовно, чим раніше КДО ескалює проблему Спонсору, тим більша ймовірність «врятувати» КД, тим менше затрат піде на контроль ризику. Вважається, що оптимально для КДО зустрічатися зі спонсором вже з аналізом ризику. Надалі, у разі необхідності обґрунтованого збільшення розміру вибірки або інших параметрів КД, зазвичай КДО шляхом проведення зустрічі з представниками спонсора доводить свою програму КД, що, найімовірніше, перевищує запланований бюджет КД. У контексті нашої статті це, у першу чергу, стосується саме розміру вибірки пацієнтів, оскільки вона прямо впливає на фінансові затрати спонсора.

Якщо розглядати ситуації з вибором недостатнього розміру вибірки, то для того, щоб компенсувати втрату вибувших з КД пацієнтів, додаткове навантаження буде застосоване для клінічних центрів, що показали якісний та швидкий набір пацієнтів у КД, що також є окремим ризиком, оскільки ресурси усіх центрів були розраховані на початку. Варто зазначити, що, як правило, у будь-якому багатоцентровому КД є центри, що швидко та вдало проводять набір пацієнтів, є центри, які майже не здійснюють набір пацієнтів, і є ті, які набирають учасників посередньо. Отже, якщо додатково і, навіть, надмірно навантажувати найбільш активні центри, то це сприятиме погіршенню якості отриманих результатів через недостачу людських ресурсів клінічного центру, головною причиною чого є звична практика участі дослідників у декількох КД, кількість лікарів-дослідників, а також ресурс власне закладу охорони здоров'я. І варто додати, що не завжди існує час та можливість відкривати новий центр для участі у КД, що знову підкреслює важливість вибору достатнього розміру вибірки.

Найбільш часто виникнення змін у співвідношенні пацієнтів, що повністю завершили участь у КД з тими, хто вибув протягом його проведення, є причиною серйозних ризиків: випадкового розсліплення, відклику інформованої згоди (особливо, у подвійних сліпих плацебо-контрольованих КД пацієнта з групи плацебо через розуміння неефективності лікування та початок альтернативної терапії), а також випадки, коли є пацієнти, що пропадають без явних причин та не з'являються на візитах lost to follow-up patients).

Набір запланованого розміру вибірки протягом визначеного періоду часу під час КД є складним процесом у процесі розробки ліків. Помилки викликають порушення термінів проведення КД, призводить до збільшення витрат і забирає більше часу, ніж будь-який інший аспект клінічних випробувань. Набір учасників займає до 30% термінів розробки, а також суттєву частку бюджету. Труднощі з набором учасників зазвичай призводять до затримок від 1 до 6 місяців для більшості КД. Окрім набору учасників, не менш важливим є утримання учасників. І для даного процесу управління ризиками є головним способом мінімізації впливу недостатньої вибірки на процес проведення КД [9-10].

Вважається, що вибувати з дослідження після рандомізації можуть від 15 до 40% пацієнтів, що значно ускладнює процес проведення КД та отримання статистично значущих даних [11]. Для мінімізації імовірності виходу пацієнта з КД, тобто врахування певних ризиків, необхідно розуміти найбільш вірогідні ризики, а також шляхи їх вирішення. У табл. 1 наведені основні ризики, які можуть впливати на очікування Спонсора щодо набору пацієнтів, а також утримання їх у КД.

Розглянемо приклад взаємодії КДО та спонсора згідно типової моделі процесу (Рис.1) на прикладі ризику №7.

Таблиця 1. Основні ризики зменшення розміру вибірки та стратегії реагування

	Ризик	Стратегія реагування	Відповідальний за ризик	
Утримання пацієнтів	1	Складнощі з трансфером у клінічний центр і назад (особливо для тих, хто не живе в місті проведення КД, людей похилого віку)	Забезпечення трансферу у клінічний центр і назад кожного візиту для пацієнтів та супроводжуючих (за необхідності)	Спонсор
	2	Тривалість проведення візиту у центрі, необхідність планування особистого часу пацієнтом	Індивідуалізована підтримка пацієнтів, нагадування стосовно необхідності приїхати до центру на візит у попередньо запланований час	Спонсор
	3	Незрозуміла мова дослідника для пацієнта, відсутність комунікації	Використання простої, буденної лексики під час спілкування з пацієнтом, ефективна комунікація поза візитами	КДО
	4	Пропущення візитів, пов'язане з особистою завантаженістю, тривалістю КД	Створення карти КД для пацієнта, нагадування про візит, спрямоване на фінальне узгодження дат	КДО
	5	Вибуття пацієнта з КД через неефективність терапії (пацієнт розуміє, що потрапив у групу плацебо через що відкликає згоду на участь)	Перегляд дизайну КД, можливо заміна плацебо на препарат порівняння (ЛЗ з доведеною ефективністю та безпекою)	Спонсор
Зміни дизайну дослідження	6	Складні або суперечливі критерії включення/невключення пацієнтів у КД – втрата можливих учасників	Поправка до протоколу з переглядом критеріїв або залучення аутсорсингової компанії, що спеціалізується на пошуку пацієнтів з відповідними протоколу критеріями	Спонсор
	7	Зменшення або відсутність набору пацієнтів через КД для пацієнтів такої ж терапевтичної індикації зі схожими критеріями у клінічному центрі	Не залучення центру у КД Фінансова мотивація або пошук нових центрів	КДО

Джерело: створено автором на основі проаналізованих джерел [1-11]

1. *Визначення ризику.* Частіше КДО першим виявляє даний ризик в центрах. Варто враховувати, що ризик може виникати на різних етапах:

1.1. *Селекція центрів – найбільш прийнятний варіант:* індикаторами раннього виявлення ризику КДО є виявлення монітором під час селекційного візиту того, що центр вже приймає участь у подібному КД, терміни набору в якому схожі на терміни у запланованому КД.

1.2. *Ініціація центру.* Ризик виявляє КДО під час здійснення ініціального візиту, як у п.1.1.

1.3. *Активна фаза КД.* Центр суттєво відстає від заявленого набору пацієнтів або не набирає зовсім. Вперше такий ризик може виявити як Спонсор, так і КДО. Ризик вноситься до таблиці ризиків, яку надають Спонсору для подальшого обговорення.

2. *Аналіз ризику.* Зі сторони КДО у випадках п.1.1-1.2 рішенням є аналіз ресурсів центру, термінів набору у конкурентному КД, наявного попереднього досвіду роботи з центром, його репутація. У випадку п.1.3 – обговорення з центром причин відставання. Варто враховувати, що

центр може спробувати приховати участь у конкурентному КД. Такі дані КДО слід проаналізувати у відкритих джерелах, наприклад, на офіційному веб-сайті регуляторного органу. Якщо участь центру в конкурентному КД не підтверджено, варто проаналізувати участь центру в КД з іншою терапевтичною індексацією і критеріями набору в контексті ресурсів, тобто загальної завантаженості дослідників центру. Аналіз ризику також вноситься до таблиці ризиків та надається Спонсору для подальшого обговорення.

3. *Оцінка ризику.* КДО оцінює можливий негативний вплив на швидкість набору в центрі, а також на хід усього проекту, вносить його до таблиці ризиків, що надається Спонсору разом із аналізом впливу для подальшого обговорення. Спонсор та КДО узгоджують стратегію контролю ризику, рішення фіксуються окремим протоколом контролю ризику, який включає мету, планування контролю, ролі та відповідальних за виконання осіб, моніторинг успішності менеджменту ризику та його частоту, контроль якості, терміни, зміни бюджету, комунікацію на

всіх рівнях. На даному етапі ризик також вноситься до таблиці ризиків, оновлена таблиця надається Спонсору для подальшого обговорення.

4. Контроль ризику:

4.1. прийняття ризику. Для ризику, виявленого будь-якої стадії – дискваліфікація центру. Втім, це неприйнятно з етичних причин для центрів, які встигли дозувати хоча б одного пацієнта, і цей пацієнт все ще знаходиться на терапії у центрі.

4.2. пом'якшення негативного впливу ризику. У разі, якщо центр має достатньо кваліфікованих людських ресурсів, досвіду та хорошу репутацію та високу мотивацію – продовження співпраці зі збереженням моніторингу ризику у відповідності до протоколу контролю ризику. Важливо, щоб центр був проінформований про контроль ризику зі сторін спонсора та КДО. Відповідальний монітор обговорить із центром причини відставання, необхідні кроки для вирішення ризику, проміжні терміни моніторингу прогресу. З'ясовані причини відставання записуються у моніторинговому звіті. Разом з тим, паралельна участь центру у конкурентному КД може і не бути з'ясована під час мотиваційного моніторингового візиту, оскільки центр може замовчати факт надання переваги конкурентному КД через більшу фінансову винагороду, яку центр/дослідники отримують за проведену роботу за кожного пацієнта. У такому разі КДО має окреслити спонсору проблему щодо збільшення гранду дослідників.

5. Проміжний аналіз прогресу контрольованого ризику:

5.1. відновлення центром набору пацієнтів. Варто продовжувати моніторинг ризику до його повного вирішення (зазвичай до закінчення набору пацієнтів у КД загалом або до досягнення таргетного значення конкретним центром).

5.2. відсутність прогресу – повторення циклу з п.1.2 та внесення ризику до таблиці ризиків з подальшим наданням її спонсору для обговорення.

6. Огляд ризику після його вирішення.

КДО надає аналіз ризику згідно з протоколом контролю ризику, включаючи відхилення від заявлених цілей, термінів, бюджету, якості, зміни у процесі. Ризик позначається як вирішений у таблиці ризиків, яка надається спонсору.

Важливо також, щоб клінічні команди спонсора та КДО провели відповідний тренінг для учасників проекту на різних етапах менеджменту ризику, який потенційно може повторитися в інших центрах, стати негативним трендом. Такі тренінги корисно проводити на будь-якому етапі ризик-менеджменту. Це дає можливість командам бути залученими до вирішення потенційної проблеми, отримувати своєчасні інструкції, швидко та ефективно реагувати на виникнення подібних ризиків.

Помилки в розрахунках статистичної моделі стають очевидними у процесі КД і часто мають циклічний характер. Тому раннє виявлення ризиків, а також проходження через всі етапи алгоритму менеджменту ризику, рекомендованого ISH Q9, дозволяє значно скоротити витрати, заощадити час і ресурси, а досить часто просто врятувати проект.

Висновки. З'ясовано, що розмір вибірки є критичним параметром статистичних даних, що має прямий вплив на валідність даних та успіх КД у цілому. Помилки на етапі планування КД неминуче є причиною необхідності знаходити рішенням багатьох серйозних ризиків.

Спонсор може розробити статистичну модель КД без участі КДО. Разом з тим, витримати необхідну кількість пацієнтів, які отримували досліджуваний препарат/препарат порівняння/плацебо, а також витримати необхідне співвідношення пацієнтів, які пройшли певну кількість процедур, майже неможливо без участі клінічної команди КДО. КДО є важливим стейкхолдером КД, тому обираючи КДО для свого проекту, Спонсор повинен довіряти своєму партнеру, покладатися на його компетентність. І чим раніше КДО буде залучено до процесів планування та

управління проектом, тим успішніше будуть виконані задачі проекту.

Література:

1. Meeker-O'Connell, Ann, et al. Enhancing clinical evidence by proactively building quality into clinical trials. *Clinical trials*. 2016. №13.4. P. 439-444
2. International Conference on Harmonisation of Technical Requirements for Registration of Pharmaceuticals for Human Use. ICH Harmonised Tripartite Guideline: Statistical Principles for Clinical Trials E9. London, England: European Medicines Agency; 1998.
3. International Conference on Harmonisation of Technical Requirements for Registration of Pharmaceuticals for Human Use. ICH guideline E8 (R1) on general considerations for clinical studies. European Medicines Agency, 2021.
4. DeMets DL, Cook TD, Buhr KA. Guidelines for Statistical Analysis Plans. *JAMA*. 2017. №318(23). P.2301–2303. doi:10.1001/jama.2017.18954
5. US Food and Drug Administration. Guidance for Industry: Q9 quality risk management. US Department of Health and Human Service. FDA, Rockville, MD, 2006.
6. Barkan, Howard. “Statistics in clinical research: Important considerations.” *Annals of cardiac anaesthesia* vol. 18,1 (2015): 74-82.
7. Sexton SA, Ferguson N, Pearce C, Ricketts DM. The misuse of ‘no significant difference’ in British orthopaedic literature. *Ann R Coll Surg Engl*. 2008;90:58–61.
8. Sakpal, Tushar Vijay. “Sample size estimation in clinical trial.” *Perspectives in clinical research* vol. 1,2 (2010): 67-69.
9. Ray K, Tosti B. Transforming Patient Recruitment through Patient and Site Engagement. 2017. URL: <https://www.iqvia.com/-/media/iqvia/pdfs/library/infographics/transforming-patient-recruitment-through-patient-and-site-engagement.pdf> (Дата звернення 03.06.2023)
10. Chaudhari, Nayan et al. Recruitment and retention of the participants in clinical trials: Challenges and solutions. *Perspectives in clinical research*. 2020.№11,2. P. 64-69
11. The Association of Clinical Research Professionals. A Primer on the Importance of Recruitment and Retention in CT. URL: <https://acrpn.org/2023/04/18/a-primer-on-the-importance-of-recruitment-and-retention-in-clinical-trials/> (Дата звернення 03.06.2023)

УДК 005.614

DOI: 10.31732/2663-2209-2022-70-115-122

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ВИКОРИСТАННЯ ТЕХНОЛОГІЇ БЛОКЧЕЙН У МЕНЕДЖМЕНТІ ДАНИХ КЛІНІЧНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Олександр Сумець¹, Віктор Алькема²

¹д.е.н., доцент, професор кафедри управлінських технологій, ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», Київ, Україна, e-mail: Sumets@krok.edu.ua, : ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-7116-3857>

²д.е.н., професор, завідувач кафедри управлінських технологій, ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», Київ, Україна, e-mail: Alkema@krok.edu.ua, ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-5997-7076>

SOCIO-ECONOMIC ASPECTS OF USING BLOCKCHAIN TECHNOLOGY IN CLINICAL TRIAL DATA MANAGEMENT

Olexandr Sumets¹, Viktor Alkema²

¹Doctor of Science (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Management Technologies Department, "KROK" University, Kyiv, Ukraine, e-mail: Sumets@krok.edu.ua, ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-7116-3857>

²Doctor of Science (Economics), Professor, Head of the Management Technologies Department, "KROK" University, Kyiv, Ukraine, e-mail: alkema@krok.edu.ua, ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-5997-7076>

Анотація. В статті розглянуто технологію блокчейн, яка є одним із видів технології розподіленого реєстру, і на цей момент часу має реальні перспективи для застосування в медичній сфері, зокрема і для управління масивами даних у клінічних дослідженнях. Розкрито сутність наявної на цей момент часу дискусії серед медичних менеджерів та інших працівників щодо доцільності впровадження технології блокчейн в клінічні дослідження. Для вирішення цього питання автори виконали ґрунтовний аналіз соціальних і економічних аспектів застосування технології блокчейн у менеджменті даних клінічних досліджень. У результаті проведеного аналізу чисельної кількості наукових публікацій встановлено і систематизовано соціальні ефекти від використання технології блокчейн в управлінні даними клінічних досліджень. У статті доведено, що соціальний ефект від використання технології блокчейн в управлінні даними клінічних досліджень безумовно є суттєвим. Цей фактор однозначно свідчить про необхідність використання вказаної технології в практиці виконання клінічних досліджень. Авторами доводять важливість для контрактно-дослідницької організації, фармацевтичної компанії, закладу охорони здоров'я чи іншого суб'єкту, в якому виконується клінічне дослідження, врахування економічного складника використання технології блокчейн для управління масивами даних у процесі виконання клінічних досліджень. То ж, для остаточного рішення щодо прийняття на озброєння технології блокчейн у менеджменті даних клінічних досліджень в статті розглянуто і підхід до врахування економічного аспекту. Для визначення економічного ефекту від запровадження технології блокчейн запропонована методика розрахунку. Відповідно до цієї методики ефект від застосування технології блокчейн залежить від: частки записів про хворобу і лікування пацієнта (дослідження препарату), що конфліктують, і які вимагають узгодження; відсотка зменшення витрат на оформлення одного умовного запису в медичну картку пацієнта. Вказано, що прогнозна оцінка ефекту для медичної установи залежить від конкретного блокчейн-рішення. На умовному прикладі в статті показано доцільність застосування запропонованої методики визначення економічного ефекту від застосування технології блокчейн в управлінні даними клінічних досліджень.

Ключові слова: менеджмент, клінічні дослідження, технологія блокчейн, управління даними, соціально-економічні аспекти, економічна доцільність.

Формули: 0, рис.: 3, табл.: 1, бібл.: 14

Abstract. The article considers blockchain technology, which is one of the types of distributed ledger technology and currently has real prospects for application in the medical field, in particular for managing data arrays in clinical trials. The essence of the currently existing discussion among medical managers and other employees on the feasibility of introducing blockchain technology into clinical trials is revealed. To address this issue, the authors carried out a thorough analysis of the social and economic aspects of the application of blockchain technology in clinical trial data management. As a result of the analysis of a large number of scientific publications, social effects of the use of blockchain technology in the management of clinical trial data have been established and systematized. The article proves that the social effect of using blockchain technology in the management of clinical trial data is certainly significant. This factor clearly indicates the need to use this technology in the practice of clinical trials. The authors argue that it is important for a contractual research organization, pharmaceutical company, healthcare institution or other entity in which a

clinical trial is performed to take into account the economic component of using blockchain technology to manage data sets in the process of performing clinical trials. Therefore, for the final decision on the adoption of blockchain technology in the management of clinical trial data, the article also considers the approach to taking into account the economic aspect. To determine the economic effect of the introduction of blockchain technology, an appropriate calculation method has been proposed. According to this methodology, the effect of the application of blockchain technology depends on: the proportion of conflicting disease and treatment records (drug studies) that require reconciliation; percentage reduction in the cost of issuing one conditional entry in the patient's medical card. It is indicated that the predictive assessment of the effect for a medical institution depends on a specific blockchain solution. The conditional example in the article shows the expediency of applying the proposed methodology for determining the economic effect of using blockchain technology in the management of clinical trial data.

Keywords: management, clinical trials, blockchain technology, data management, socio-economic aspects, economic feasibility.

Formulas: 0, **fig.:** 3, **tabl.:** 1, **bibl.:** 14

Постановка проблеми. Технологія блокчейн (blockchain) є одним із видів технології розподіленого реєстру (Distributed Ledger Technology, або DLT). Її ключовою функціональною особливістю є угруповання і організація всіх даних у ланцюжок блоків з криптографічним захистом. Важливо, що в такі послідовні ланцюжки можна тільки додавати нові блоки даних, але не можна виправляти або видаляти вже записані дані. Крім того, блокчейни, на відміну від інших видів DLT як правило, є відкритими публічними мережами і не вимагають спеціального дозволу для доступу. Все це робить блокчейн оптимальною криптографічно захищеною мережею для запису, зберігання даних і вільного відстеження історії транзакцій в медичній сфері, а разом із тим і в інших галузях економіки. Отже, технологія блокчейн пропонує інноваційні можливості для аутентифікації і авторизації в світі цифрових технологій, що виключають необхідність використання централізованих систем. У результаті, це дозволяє встановити нові цифрові відносини у медичній сфері між користувачами – лікарем і пацієнтом. Вказане актуалізує питання дослідження соціально-економічних аспектів використання технології блокчейн у медичній сфері і, зокрема у менеджменті клінічних досліджень, як ефективного інструменту покращення останнього. При цьому більш важливим є момент обґрунтування економічної доцільності використання технології блокчейн для управління масивами даних у ході

виконання клінічних досліджень (КД) лікарських препаратів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Менеджмент клінічних досліджень визначають як вид професійної діяльності фахівців, що займаються плануванням, організацією і виконанням клінічних досліджень з використанням положень, принципів і практичного інструментарію менеджменту [10]. Головним завданням менеджменту КД є своєчасне і якісне планування, організація виконання клінічних досліджень та їх моніторинг у встановлених часових межах [10]. До цього слід додати, що якісний моніторинг клінічних досліджень, їх виконання забезпечується рівнем технології управління даними.

Доволі тривалою у використанні технологією управління даними була технологія Big data (хоча вона і на цей момент часу залишається основною у переважній більшості клінічних досліджень). Проте інформаційні технології нині потужно розвиваються. Не виключенням є і технологія Big data. Її розвиток отримав суттєву результативність в технології блокчейн, тому використання Big data в медичній сфері сьогодні доволі актуалізувалось. Свідченням цього є низка публікацій вітчизняних [1-10] і закордонних дослідників [11-14] (тут варто зауважити, що чисельність публікацій не обмежується вказаними джерелами).

Результати аналізу вказаних публікацій надають можливість констатувати той факт, що автори приділяють увагу опису більш за все сутності технології блокчейн, сферам її застосування, правовим і соціальним аспектам реалізації технології блокчейн у медицині, перевагам її перед існуючими

технологіями управління великими даними тощо. У деяких публікаціях дослідники наголошують і на важливість використання технології блокчейн для управління масивами даних у клінічних дослідженнях.

Літературний огляд чисельної кількості публікацій також надав можливість виявити прогалину в дослідженнях, що стосуються економічної доцільності застосування досить коштовної технології блокчейн у клінічних дослідженнях. То ж, з огляду на цей факт останнє вимагає подальшого розгляду і пояснення того, як можна встановити коли ж використання блокчейн дійсно буде вигідним у загальній системі менеджменту клінічних досліджень, що виконуються в контрактно-дослідницькій організації, фармацевтичній компанії, закладі охорони здоров'я тощо.

Заради справедливості слід зазначити, що в роботі [6] зроблена перша спроба надання рекомендацій у вигляді методики визначення економічної доцільності використання блокчейну в медичній сфері. Це питання отримало подальше продовження в роботах [9; 10]: автором зроблена спроба економічного обґрунтування використання блокчейн у КД. Проте ми вважаємо, що це питання розкрито лише у загальному аспекті й потребує подальшого уточнення.

Формулювання цілей статті. Метою статті є обґрунтування економічної доцільності застосування технології блокчейн для управління масивами даних у клінічних дослідженнях фармацевтичних препаратів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ефективність запровадження блокчейну для управління масивами даних у клінічних дослідженнях може бути оцінена в соціальному і економічному аспектах. Соціальна ефективність складається у [1-5; 8-10; 11-14]: максимальному захисті даних щодо клінічних досліджень лікарських препаратів і пацієнтів, що приймають в них участь; стійкості даних до змін та децентралізованому їх зберіганні; присутності пацієнта в управлінні медичними записами, бо він є зацікавленою

особою в останніх; надійності й доступності даних зацікавлених осіб і організацій; конфіденційності даних про досліджувані фармацевтичні препарати і про пацієнтів. Крім того, технологія блокчейн суттєво спрощує надання пацієнтами дозволу на використання їхніх даних для подальших клінічних досліджень чи розробки протоколу лікування хвороби; надає можливість зберігати різні типи даних із інших джерел, наприклад по догляду за пацієнтом, про виконання КД, про біомаркери, про ланцюжки постачання фармацевтичної продукції тощо. У соціальному аспекті технологія блокчейн також спроможна усунути фальсифікацію даних і виключення небажаних результатів КД. У підсумку це надасть можливість максимально забезпечити безпеку для спонсора, а також впевненість в достовірності інформації для регулятора клінічних досліджень. Отже, соціальний ефект від використання технології блокчейн в управлінні даними КД безумовно є суттєвим. Цей фактор однозначно вказує на необхідність використання вказаної технології в практиці виконання КД. Проте для контрактно-дослідницької організації, чи фармацевтичної компанії, чи закладу охорони здоров'я, чи іншого місця, де виконується клінічне дослідження, важливо ще знати й економічний складник використання технології блокчейн для управління масивами даних у процесі виконання КД. І це питання не пусте. Саме обґрунтування економічної доцільності повинно передувати прийняттю остаточного рішення щодо запровадження технології блокчейн у клінічні дослідження фармацевтичних препаратів на базі тієї чи іншої організації, чи місця проведення КД.

На думку авторів [9; 10], а також з огляду на рекомендації, що наведені в джерелі [6], економічна ефективність технології блокчейн визначається економією капітальних і експлуатаційних витрат та підвищенням ефективності діяльності організації чи окремого її

підрозділу. Розглянемо більш детальніше кожен напрям.

1. Економія капітальних і експлуатаційних витрат.

Використання блокчейн надасть можливість організації підвищити віддачу від своїх активів за рахунок надання доступу до вільних ресурсів через інших партнерів по блокчейну. Отже, медична установа, на базі якої будуть виконуватися клінічні дослідження, буде мати намір повністю виключити або знизити і

капітальні, і експлуатаційні витрати. Обсяг такої вигоди буде залежати від таких факторів:

- величини капітальних вкладень, яких вдалося уникнути;
- часу і частоти необхідних капіталовкладень.

Схема для розрахунку очікуваної вигоди за рахунок економії на капітальних і експлуатаційних витратах наведена на рис. 1.

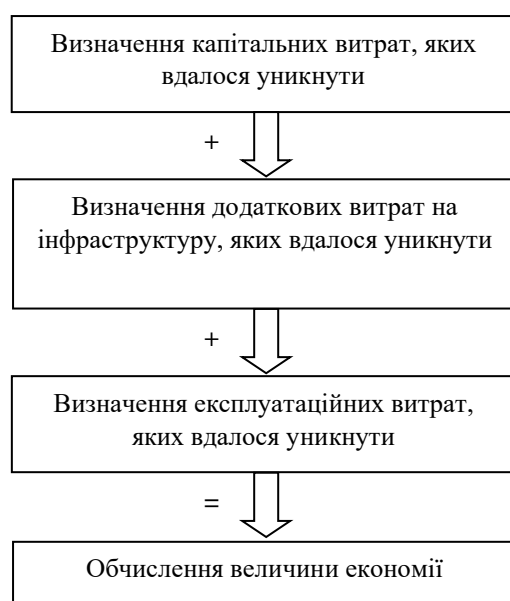


Рис. 1. Схема розрахунку очікуваної вигоди за рахунок економії на капітальних і експлуатаційних витратах

Джерело: сформовано авторами з урахуванням рекомендацій [6]

2. Економія за рахунок підвищення ефективності діяльності організації чи окремого її підрозділу.

Ефективність виконання клінічних досліджень є значущим фактором реалізації можливостей зниження витрат за умови використання технології блокчейн. Прикладом цього можуть слугувати раціоналізація білінга; позбавлення від розбіжностей, породжуваних

суперечливою документацією; заміна успадкованих систем й інструментів. У даному аспекті ефективність застосування такого рішення зумовлюється раціоналізацією документації, скороченням кількості систем, що успадковані, і скороченням витрат на робочу силу (скорочення медичних працівників). Це підтверджують дослідження IBM Blockchain [6] (рис. 2).



Рис. 2. Напрями формування ефективності від реалізації рішення IBM Blockchain

Джерело: сформовано авторами з урахуванням рекомендацій [6; 9]

З цього приводу компанія Forrester [6] дослідила декілька компонентів, щоб виміряти покращення в сфері внутрішньої ефективності організації. Зокрема, у ході дослідження було встановлено, що величина економії за рахунок ефективності буде залежати від наступних чинників:

- кількості записів (рахунки-фактури, вантажні документи тощо), оброблених організацією: середні витрати на обробку одного запису, відсоткова частка конфліктуючих записів у системах замовника (і його контрагентів), середні витрати на вирішення розбіжностей щодо одного запису;

- вартості ліцензій на успадковані системи і підхід організації замовника до заміни цих систем рішенням на основі IBM Blockchain Platform and Services;

- кількості працівників, вивільнених з допомогою рішення на основі IBM Blockchain Platform and Services, і їхні річні винагороди.

Схема для встановлення розміру очікуваної вигоди за рахунок підвищення ефективності діяльності організації наведена на рис. 3.

Що стосується закладів охорони здоров'я і місць проведення клінічних досліджень, то ефект від застосування блокчейну скоріше за все буде отриманий за рахунок раціоналізації записів у медичні

картки пацієнтів. А тому для наочності слід звернутися до умовного прикладу визначення ефекту від застосування блокчейну в медичній установі.

Використовуючи наведену схему (див. рис. 3), виконаємо розрахунок ефекту, що отримає медична установа з умовною назвою «Статус», за умови запровадження рішення на основі IBM Blockchain Platform and Services. Результат розрахунку представимо у табличній формі (табл. 1), яка у собі поєднає назву показників, вихідні дані, схеми розрахунку та результати обчислення, наприклад на п'ять років.

Для виконання розрахунку були прийняті дещо усереднені дані для медичних установ у цілому.

З огляду на інформацію, що наведена в табл. 1, можна зробити декілька висновків:

- 1) ефект залежить від частки записів про хворобу і лікування пацієнта (дослідження препарату), що конфліктують, і які вимагають узгодження;

- 2) ефект залежить від відсотка зменшення витрат на оформлення одного умовного запису в медичну картку пацієнта;

- 3) прогнозна оцінка ефекту для медичної установи залежить від конкретного блокчейн-рішення.

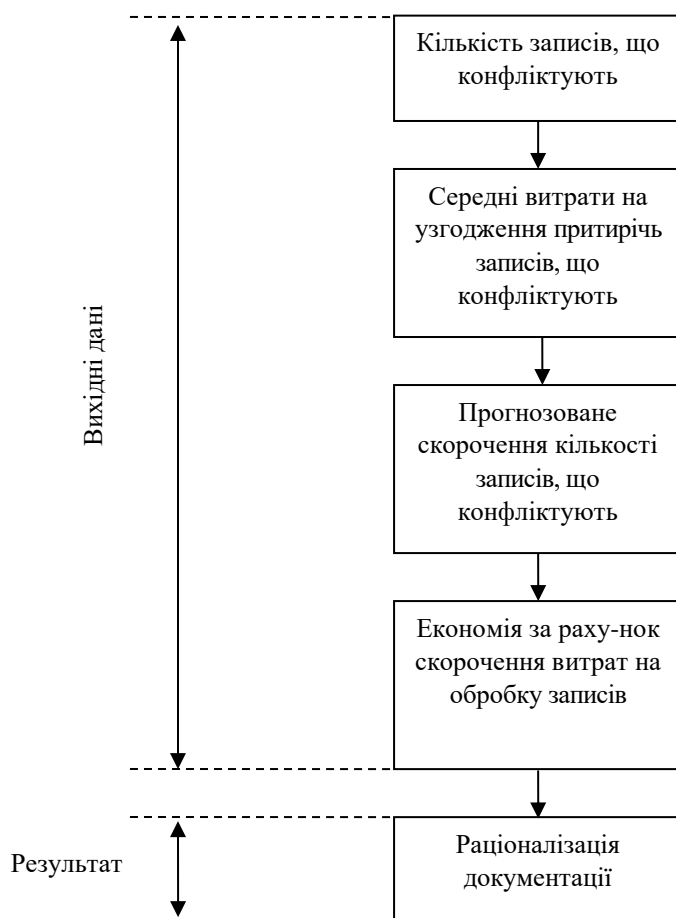


Рис. 3. Порядок обчислення прогнозованих вигід від реалізації рішення на основі IBM Blockchain Platform and Services

Джерело: сформовано авторами з урахуванням рекомендацій [6; 9]

Висновки. Наведена методика обґрунтування економічної доцільності запровадження в клінічні дослідження технології блокчейн як ефективного інструменту управління масивами даних є досить узагальненою. Проте виконаний розрахунок ефекту від реалізації технології блокчейн, який стосується тільки лише раціоналізації записів у картках пацієнтів, доводить високу її ефективність. То ж, зважаючи на одержаний результат, можна рекомендувати вітчизняним медичним закладам і установам, фармацевтичним компаніям, контрактним дослідницьким

організаціям досконально вивчити можливості й особливості інсталяції та дальшого застосування рішень на основі IBM Blockchain Platform and Services і розробити плани щодо використання технології блокчейн.

У подальшому на основі описаної методики необхідно розробити для практичного використання покроковий алгоритм визначення економічної доцільності запровадження технології блокчейн для управління масивами даних у клінічні дослідження.

Таблиця 1. Ефект від раціоналізації документації за рахунок реалізації блокчейн-технології

Показник	Позначення показника	Схема розрахунку	Роки				
			1-й	2-й	3-й	4-й	5-й
Всього записів, тис. од.	Д1	Вихідні дані	20	20	20	20	20
Частка записів, що конфлікт-тують, %	Д2	Вихідні дані	5	5	5	5	5
Кількість записів, що конфліктують, і які потребують узгодження, од.	Д3	Д1*Д2	1000	1000	1000	1000	1000
Середні витрати на узгодження протиріч, грн	Д4	Вихідні дані	200	200	200	200	200
Прогнозне скорочення кількості записів, що конфліктують, з допомогою блокчейн, %	Д5	Вихідні дані	100	100	100	100	100
Проміжний результат: економія завдяки кількості записів, що конфліктують, тис. грн	Д6	Д3*Д4*Д5	200	200	200	200	200
Середні витрати на обробку одного запису, грн	Д7	Вихідні дані	20	20	20	20	20
Зменшення витрат на один запис, %	Д8	Вихідні дані	25	25	25	25	25
Проміжний результат: економія завдяки скороченню витрат на обробку записів, тис. грн	Д9	Д1*Д7*Д8	100	100	100	100	100
Економія при обробці записів, тис. грн	Дт	Д6*Д9	300	300	300	300	300

Джерело: складено авторами з урахуванням рекомендацій [6; 9]

Література:

1. Блокчейн-технології в медицині: плюси і як впровадити в Україні. URL: <https://novilidery.com/news/blokcheyn-tekhnologii-v-medicini-plyusi-i-yak-vprovaditi-v-ukraini> (дата звернення 06.05.2023).
2. Блокчейн у медицині. URL: <https://blog.whitebit.com/uk/blockchain-in-medicine/> (дата звернення 06.05.2023).
3. Матюшенко І. Ю., Гончарова Ю. Ю. Застосування технології блокчейн у розвитку медичних технологій. Математичні методи, моделі та інформаційні технології в економіці. 2020. Вип. 44. С. 233-238.
4. Пашков В. М. Блокчейн у системі охорони здоров'я: проблеми правового забезпечення. Медичне право. 2018. № 2 (22). С. 32-40.
5. Технології на здоров'я: як можна поєднати медицину та блокчейн. URL: <https://mind.ua/openmind/20241470-tehnologiyi-na-zdorovya-yak-mozhna-poednati-medicinu-ta-blokcheyn> (дата звернення 06.05.2023).
6. Прогнозний аналіз перспективної технології: використання методик Total Economic Impact™ (Сукупний економічний ефект) для аналізу IBM Blockchain. URL: <https://www.ibm.com/downloads/cas/PKWYAW9B> (дата звернення: 03.04.2023).
7. Сумець О. М., Козирева О. В., Доброва В. Є., Зоїде Д. Р., Коляда Т. А., Миколенко О. П., Озаровська А. В., Страпчук С. І. Менеджмент клінічних досліджень (управлінський аспект підготовки здобувачів вищої освіти) : монографія / за заг. ред. проф. О. М. Сумця. Харків : Вид-во Іванченка І. С., 2020. 148 с.
8. Сумець О.М. SMART-рішення в логистиці, роздрібній торгівлі, сільському господарстві, охороні здоров'я. *Логістика : проблеми і рішення : міжнар. наук.-практ. журн.* 2020. № 2 (87). С. 40-47.
9. Сумець О.М. Технологія blockchain у медицині: як визначити економічний ефект від її використання. *Логістика : проблеми і рішення : міжнар. наук.-практ. журн.* 2020. № 4 (89). С. 24-27.

10. Сумець О. М. Менеджмент клінічних досліджень : навч. посібник. Київ : Університет економіки та права «КРОК», 2023. 212 с.
11. Dubovitskaya, A., et al. Secure and trustable electronic medical records sharing using blockchain. In: AMIA Annual Symposium Proceedings. American Medical Informatics Association, 2017. p. 650. URL: <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC5977675/> (дата звернення: 07.05.2023).
12. David J. Fong. Block-chain and Its Potential Impact to Healthcare and Pharmacy. Wolters Kluwer. Tuesday, June 19, 2018. URL: <http://www.wolterskluwer.com/blog/block-chain-potential-impacts/> (дата звернення: 07.05.2023).
13. How Block-chain Can Reduce Waste for Pharmaceutical Companies. Finance magnates. Tuesday, 16/01/2018. URL: <https://www.financemagnates.com/thought-leadership/block-chain-can-reduce-waste-pharmaceutical-companies/> (дата звернення: 07.05.2023).
14. Block-chain Tech Could Track Pharmacy Supply Chain. Drug Topics. Nov 9, 2017. URL: <http://www.drugtopics.com/latest/block-chain-tech-could-track-pharmacy-supply-chain> (дата звернення: 07.05.2023).

УДК 330.34

DOI: 10.31732/2663-2209-2022-70-123-130

УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНОЮ АКТИВНІСТЮ ГАЗОВИДОБУВНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ЗМІНИ РИНКОВОЇ ДИНАМІКИ

Олександр Бедик¹, Євгеній Бобров²

¹Запрошений викладач, Бізнес школа КРОК, ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна, e-mail: oleksandr.bedyk@gmail.com, ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-3704-7211>

²Д.е.н., доцент, професор кафедри національної економіки та фінансів, ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна, e-mail: EvgeniyBA@krok.edu.ua, ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-7397-3132>

MANAGEMENT OF INNOVATIVE ACTIVITY OF GAS PRODUCTION ENTERPRISES IN CONDITIONS OF CHANGING MARKET DYNAMICS

Oleksandr Bedyk¹, Yevgeniy Bobrov²

¹Guest lecturer, KROK Business School, KROK University, Kyiv, Ukraine, e-mail: oleksandr.bedyk@gmail.com, ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-4979-7842>

²Doctor of Science (Economics), Associate Professor, Professor of the National Economy and Finance Department, KROK University, Kyiv, Ukraine, e-mail: EvgeniyBA@krok.edu.ua, ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-7397-3132>

Анотація. В умовах сьогодення активно ведеться обговорення стратегічного – інноваційного шляху розвитку України. Мета інноваційної стратегії – максимізація розвитку усіх секторів економіки, підвищення якості життя населення до рівня, який можна порівняти з передовими розвиненими країнами, формування стабільного підґрунтя для життя. Збереження сировинного вектора розвитку затrudняє досягнення цієї мети. В українській економіці все ще домінують традиційні технології, техніки, організація та управління, що склалися у минулому столітті. Метою роботи виступає розкриття принципів управління інноваційною активністю газовидобувних підприємств в умовах зміни ринкової динаміки. Реалізація мети забезпечена підтримкою комплексного та системного підходу до дослідження, суб'єктно-об'єктного та структурно-функціонального підходів. У статті розкрито принципи управління інноваційною активністю газовидобувних підприємств в умовах зміни ринкової динаміки. Підкреслено, що використання інновацій у діяльності газо- та нафтопереробних підприємств у сучасній економіці відіграє важливу роль, вони є основою конкурентоспроможності підприємств, підвищують ефективність їхньої діяльності, сприяють покращенню якості продукції та послуг. Графічно представлено діаграму інтенсивності інноваційної діяльності компаній різних галузей, за результатами аналізу представленої діаграми зроблено висновок, що газовидобувні компанії серйозно відстають за інтенсивністю науково-дослідних робіт порівняно з компаніями інших секторів економіки. Наголошено, що в умовах сьогодення спостерігається високий ступінь зносу основних фондів нафтогазових підприємств, наявність старих газоносних свердловин, повільне освоєння нових свердловин, низькі витрати на технологічні інновації негативно впливають на інноваційний шлях розвитку галузі. Інноваційні технології, що активно використовуються у діяльності газовидобувних підприємств є важливим спектром розвитку. Графічно представлено лінійний тренд інвестицій у науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи в абсолютних величинах. Результатом роботи є низка рекомендацій щодо підходів в управлінні інноваційною активністю для розвитку газовидобувних підприємств в умовах ринкової динаміки, що у майбутньому допоможе дослідникам усвідомити сутність процесу управління інноваціями у компанії нафтогазової галузі, дослідити шляхи підвищення ефективності управління.

Ключові слова: інновації, управління, економіка, лінія тренду, ринок, динаміка, видобування газу, підприємство.

Формули: 0, рис.: 2, табл.: 0, бібл: 17

Abstract. In today's conditions, the strategic and innovative development path of Ukraine is being actively discussed. The goal of the innovation strategy is to maximize the development of all sectors of the economy, increase the quality of life of the population to a level that can be compared with advanced developed countries, and create a stable foundation for life. Preservation of the raw material vector of development makes it difficult to achieve this goal. The Ukrainian economy is still dominated by traditional technologies, techniques, organization and management developed in the last century. The purpose of the work is to reveal the principles of managing the innovative activity of gas production enterprises in the conditions of changing market dynamics. The realization of the goal is ensured by the support of a complex and systematic approach to research, subject-object and structural-functional approaches. The article reveals the principles of managing the innovative activity of gas production enterprises in the conditions of changing market

dynamics. It is emphasized that the use of innovations in the activities of gas and oil processing enterprises in the modern economy plays an important role, they are the basis of the competitiveness of enterprises, increase the efficiency of their activities, contribute to the improvement of the quality of products and services. The diagram of the intensity of innovative activity of companies of various industries is graphically presented, based on the results of the analysis of the presented diagram, it was concluded that gas production companies are seriously lagging behind in the intensity of research and development compared to companies in other sectors of the economy. It is emphasized that in today's conditions there is a high degree of wear and tear of fixed assets of oil and gas enterprises, the presence of old gas-bearing wells, slow development of new wells, low costs for technological innovations negatively affect the innovative path of the industry's development. Innovative technologies that are actively used in the activities of gas production enterprises are an important spectrum of development. The linear trend of investments in research and development works in absolute values is graphically presented. The result of the work is a series of recommendations on approaches to the management of innovative activity for the development of gas-producing enterprises in the conditions of market dynamics, which in the future will help researchers to understand the essence of the process of innovation management in companies of the oil and gas industry, to explore ways of increasing the efficiency of managing the innovative development of gas-producing enterprises of Ukraine.

Key words: innovation, management, economy, trend line, market, dynamics, gas extraction, enterprise.

Formulas: 0, fig.: 2, tabl.: 0, bibl.: 17

Постановка проблеми. Розвиток та функціонування газового сектору безпосередньо залежить від процесів споживання паливно-енергетичних ресурсів та тенденцій змін на внутрішньому та зовнішньому ринках. Інноваційна політика та регіональні управлінські важелі мають стати поштовхом для формування стійкого ринку природного газу та його розподілу. Запровадження інноваційної політики посилюється актуальністю покращення морально-фізичного середовища основних фондів газовидобувних підприємств (ГВП), дисбалансом цінових пропозицій тарифів із купівельною спроможністю споживчого попиту, використанням альтернативних джерел енергії, та пріоритетність регіональних методів стимулювання конкурентоспроможності.

Ефективні та бажані економічні реформи в діяльності газовидобувних компаній світу сприятимуть підвищенню рівня їх конкурентоспроможності шляхом впровадження інноваційної діяльності. Проте масштаби та рівень впливу елементів інноваційної політики на підвищення конкурентоспроможності в науковому та практичному аспектах досить обмежені. Не розроблені належним чином засади регіонального стимулювання впровадження інноваційної діяльності на газовидобувних підприємствах та методи грамотного та зваженого підходу до адаптації всіх учасників ринку призводять

до зниження економічних умов регіонального ринку видобутку природного газу. Відсутній глибокий аналіз змісту, сутності, структури, методів і шляхів проведення інноваційної політики призводить до зниження рівня конкурентоспроможності газовидобувних компаній світу та пошуку шляхів стимулювання їхньої активності, виходячи із специфічних соціально-економічних особливостей кожної країни в світі. Отже, питання векторної інноваційної політики регіону, формування відповідного організаційно-економічного забезпечення вирішення визначених завдань аналізу поточних умов конкурентоспроможності для найбільших газовидобувних компаній, що функціонують в світі, та методичні та практичні аспекти впровадження інноваційних рішень у газовидобутку потребують систематизації та узагальнення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. До теоретичних підходів щодо визначення сутності, значення та напрямків інноваційної діяльності газовидобувних компаній звертаються багато вітчизняних і зарубіжних вчених. Між тим, досить значний внесок у розгляд газовидобувних мереж було зроблено низкою дослідників у своїх дослідженнях.

О. Г. Ратушняк та О. Г. Лялюк (Ратушняк О. Г., 2021) проаналізували стан інвестиційно-інноваційної діяльності промислових підприємств України.

Визначили місце України у міжнародному просторі за допомогою глобального інноваційного індексу та здійснили порівняння з іншими країнами. Науковці проаналізували динаміку інноваційної активності та кількість промислових підприємств, які впровадили інновації за останні десять років.

Сучасні тенденції інноваційної діяльності в Україні розкрили Н. І. Ставнича та Л. М. Савчук (Ставнича Н. І., 2021). Авторами зроблено акцент на успішній реалізації Стратегії розвитку сфери інноваційної діяльності, реалізації програм та ініціатив економічного розвитку виключно на інноваційній основі, а також на формуванні системи інноваційної культури.

У роботі Ястремської О. М., та Демченко Г. В. (Ястремська О. М., 2018) обґрунтовано концептуальну модель розвитку організаційного забезпечення активізації інноваційної діяльності промислового підприємства; сформовано методичні підходи до оцінювання організаційного забезпечення активізації інноваційної діяльності, до визначення впливу організаційного забезпечення на рівень інноваційної активності підприємства; розроблено технологію формування робочої групи з активізації інноваційної діяльності промислового підприємства.

Н. Є. Микитюк (Микитюк, 2022) запропонувала заходи, реалізація яких дозволить підвищити ефективність використання наукового потенціалу на інноваційно активних підприємствах. Авторкою зазначено, що ключовою умовою забезпечення конкурентних переваг суб'єктів господарювання є здатність до продукування, впровадження та капіталізації інновацій, а на результативність інноваційної діяльності підприємств в основному впливають фактори, пов'язані з науковими та науково-технічними роботами.

Із зарубіжних авторів варто відзначити дослідження таких науковців, як Radjenovic Tamara, Krstić Bojan, Janjić

Ivana, Jovanović Vujatović Milica (Radjenovic Tamara, 2023), Kaiser Mark (Mark, 2021), Kim Jae-Kyung, Yoon Jon-Mo, Lee Bong-Soo (Kim Jae-Kyung, 2022), Sheveleva A., Cherevik M. (Sheveleva Anastasia, 2023), Ali Anis, Ali Basel, Fatima Nadeem (Ali Anis, 2023), Ukwuije Odochi (Odochi, 2022), Ikegwuru Mac-Kingsley, Damian-Okoro Inetimi (Ikegwuru Mac-Kingsley, 2022), Assoc Zhongguancun (Zhongguancun, 2019), Kenneth Chukwujiokwe, Agbim Kenneth, Gomna Gbenger, Gbar, Ndibe Beatrice (Kenneth Chukwujiokwe, 2022), Perrons Robert (Robert, 2023) та інші.

Однак, незважаючи на масштабність наукових досліджень за окресленою тематикою, питання розкриття особливостей управління інноваційною активністю газовидобувних підприємств в умовах зміни ринкової динаміки залишається відкритим та потребує детального опрацювання.

Формулювання цілей статті. Метою статті є розкриття принципів управління інноваційною активністю газовидобувних підприємств в умовах зміни ринкової динаміки. Реалізація мети забезпечена підтримкою комплексного та системного підходу до дослідження, суб'єктно-об'єктного та структурно-функціонального підходів.

Авторами вбачається необхідним розкрити особливості управління інноваційною активністю газовидобувних підприємств в умовах зміни ринкової динаміки, проведення інтегральної оцінки конкурентних позицій та розробка практичних рекомендацій, спрямованих на формування та реалізацію інноваційної політики підвищення конкурентоспроможності газовидобувних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Упродовж 2018-2019 років на весь нафтогазовий сектор у світі припадало менше 1% усіх витрат на НДДКР у сучасній економіці (Глобальний інноваційний рейтинг 2020, 2020). Жодна нафтогазова компанія у рейтингу Global

Innovation Index далі (ГІІ) 2020 (щорічний рейтинг країн за їх спроможністю та успіхом у інноваціях, який публікує Всесвітня організація інтелектуальної власності) не потрапила до лідерів інвестицій у Research&Development далі (R&D) (R&D це сукупність робіт, спрямованих на отримання нових знань та їхнє практичне застосування при створенні

нового виробу або технології). Більше того, дані навіть свідчать про зниження рівня інноваційної активності нафтогазових компаній у 2018-2020 рр. навіть без урахування впливу пандемії. Інтенсивність інноваційної діяльності нафтогазових компаній у порівнянні з компаніями інших галузей представлена на діаграмі (рис. 1).

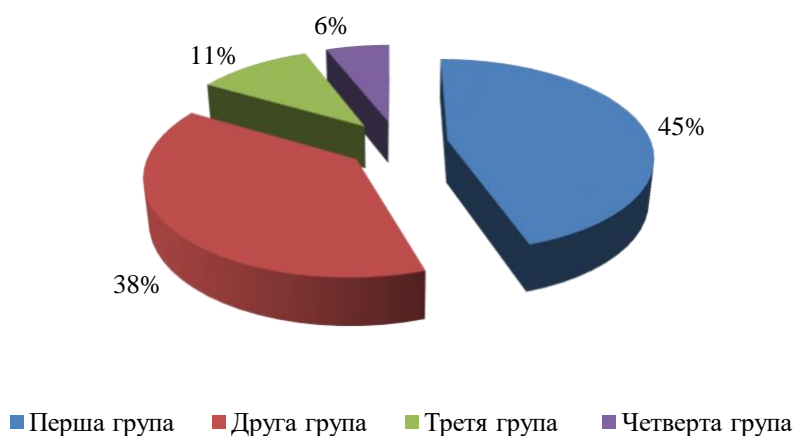


Рис. 1. Інтенсивність інноваційної діяльності компаній різних галузей

Джерело: розроблено авторами на основі даних (Глобальний інноваційний рейтинг 2020, 2020) [11]

Перша (висока) група компаній з високою інтенсивністю НДДКР (>5%) включає компанії, що спеціалізуються на аерокосмічних технологіях, комп'ютерній техніці, захисті та безпеці, виробництві оргтехніки, товарів для відпочинку, медичного обладнання, фармацевтики, напівпровідників, програмного забезпечення, телекомунікаційного обладнання, а також надання медичних та Інтернет-послуг.

Друга група («середньо-висока» НДДКР (2–5%)) – компанії, що спеціалізуються на виробництві автокомпонентів, автомобілів, вантажівок, хімікатів, упаковки, електрообладнання, електронного обладнання, побутових товарів, промислового обладнання, виробництво автомобільних шин та фінансові та туристичні послуги.

Третя група («середньо-низкий» НДДКР (1–2%)) – компанії пов'язані з нафтогазовою сферою, а саме виробники обладнання. У цю ж групу входять компанії, що спеціалізуються на

альтернативній енергетиці, виробництві напоїв, продуктів харчування, роздрібній торгівлі, медіа, виробництві та дистрибуції тютюну.

Четверта група («низька» НДДКР (до 1%)) – гірничодобувні компанії, компанії, що спеціалізуються на виробництві алюмінію, дорогоцінних металів, газу, сталі, водопостачанні, лісообробці, постачання води, нерухомості, а також наданні послуг у сфері страхування, мобільного зв'язку та транспорту.

Наведені дані ще раз доводять, що нафтогазові компанії серйозно відстають за інтенсивністю науково-дослідних робіт порівняно з компаніями інших секторів економіки. Варто додати, що альтернативна енергетика також займає низьку позицію.

До лідерів по впровадженню R&D| серед газодобувних підприємств світу варто віднести:

- 1) PetroChina Company Limited;
- 2) Exxon Mobil Corporation;
- 3) Chevron Corporation.

Слід зазначити, що високі позиції PetroChina в порівнянні з іншими газовими компаніями можна пояснити лише великою кількістю патентів, а не комерціалізованими інноваціями.

Щодо патентної діяльності нафтогазових компаній, зазначимо, що є три основні напрямки патентної діяльності в газовій промисловості є:

1) все, що відноситься до пошуку нафтогазових покладів та видобутку газу з них (64% патентів),

2) переробка газу, розподіл та продаж кінцевих нафтогазових продуктів припадає 32% патентів, газопереробка – 1%,

3) транспортування газу та продуктів її переробки – 3%.

За період 2008-2022 років кількість патентів нафтогазових компаній зросла в п'ять разів. Але причиною такого зростання є лише «сланцева революція». Після невеликого спаду в 2020 році зростання відновилося наступного року. Так, на перший напрямок (все, що відноситься до пошуку нафтогазових покладів та видобутку газу) припадає 18 358 патентів (у 2020 році – 18 086), виробництво палива та інших нафтогазових продуктів – 9861 (проти 9224 у 2020 році), транспортування газу та продуктів переробки – 1321 (+52%). Навпаки, у секторі переробка газу, розподіл та продаж кінцевих продуктів відбулося суттєве зниження – на 15%, незважаючи на те, що його частка в структурі патентування в галузі становить лише 1%.

При цьому показник патентування, хоч і відображає наявність інноваційних ідей у компаній, не може повною мірою відобразити факт наявності інноваційної діяльності, цей показник не оновлює зношені виробничі фонди значної кількості нафтогазових компаній. На тлі зниження ефективності основної діяльності внаслідок фінансово-економічної кризи та зниження рентабельності нафтогазових компаній через пандемію ці показники свідчать не лише про низькі темпи інноваційного розвитку, а й характеризують наявність серйозних загроз через зростання ймовірності техногенних аварій. Загалом

низьку інноваційну активність нафтогазових компаній не можна пояснити лише тими досить комфортними умовами, в яких існують сучасні нафтогазові компанії, висока прибутковість яких, загалом, не стимулює їх інвестувати достатньо коштів у НДДКР (порівняно з іншими). Така ситуація характеризує наявність наукової проблеми, розв'язання якої може вирішити також низку практичних завдань.

Щоб оцінити перспективи розвитку газовидобувних підприємств, необхідно визначити майбутні тенденції щодо інтенсивності інноваційної активності.

Методологія прогнозування, яка використовується для побудови лінійних трендів, має переваги та недоліки. Але для завдань, які вирішуються в цій статті, ця методика застосовна і її використання доцільне. Це пов'язано з тим, що спочатку необхідно визначити, як розвиватиметься ринок нафти та якими будуть основні економічні показники розвитку компаній при збереженні нинішнього рівня витрат на інноваційну активність у порівнянні з іншими галузями.

Для побудови прогнозних даних було взято інформацію з відкритих джерел компанії PricewaterhouseCoopers (PwC) за 2014–2020 рр., а порівняльний підхід дозволив провести міжгалузеві порівняння [16]. Період 2014–2020 рр. обрано у зв'язку з тим, що динаміка в цей період досить добре демонструє ситуацію, в цей період немає різких спадів і підйомів. Це дозволяє прийти до найбільш об'єктивних висновків. Однак варто наголосити, що початок масштабної війни також внесе свої корективи та переорієнтацію енергетичних потоків та прогноз потребуватиме кореляції.

Для прогнозування була створена не випадкова квотна вибірка. Вибірка включала компанії, згруповані за галузями: компанії з програмного забезпечення та обслуговування, компанії з фармацевтики та біотехнологій, технологічне обладнання, компанії з виробництва автомобілів та компонентів, компанії з нафти та газу (з

використанням термінів PwC). Вибірка складається з 40 компаній і є репрезентативною. Термін прогнозування – 8 років – 2021-2029 роки. Методи прогнозування – побудова лінійного та експоненціального трендів.

Перший прогнозований параметр – це обсяг інвестицій у НДДКР в абсолютному вираженні. Тренд будується на основі середніх даних по кожній квоті (групі компаній, що належать до певної галузі,

лідеру кластеру). При прогнозуванні цього показника додатково вводяться: середній показник за вибіркою за періодами (2014–2020 рр.). відображає загальну тенденцію зміни інвестицій у НДДКР за всією вибіркою та усереднений показник за вибіркою за 2014–2020 рр. Отриманий лінійний тренд прогнозування інвестицій у НДДКР в абсолютних величинах наведено на рис. 2.

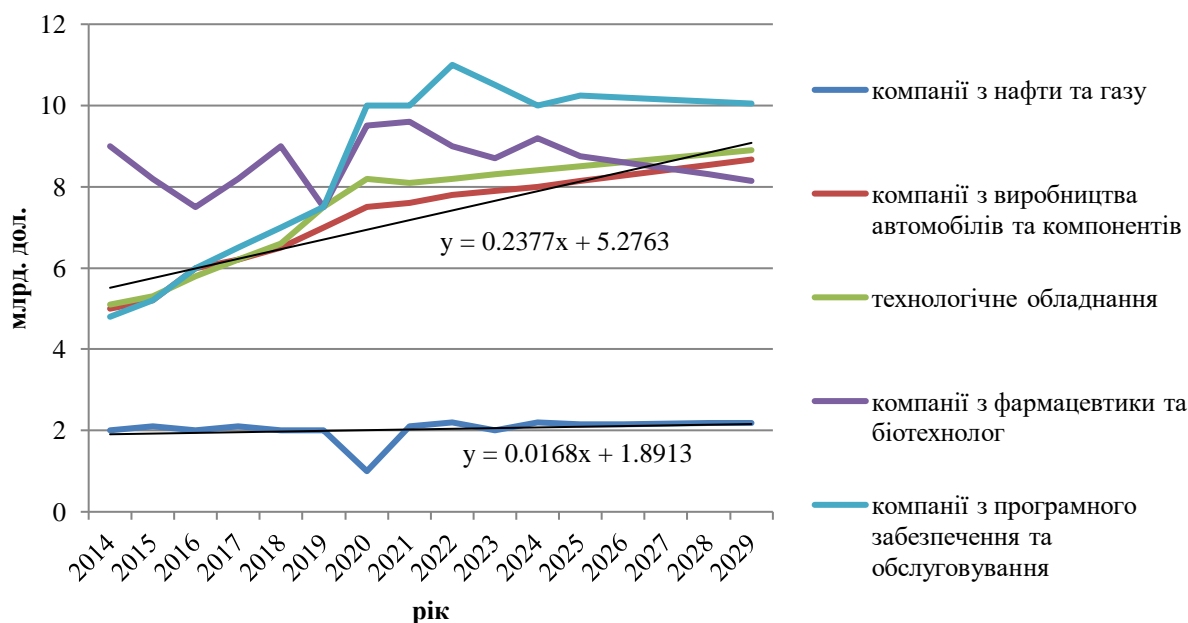


Рис. 2. Лінійний тренд інвестицій у НДДКР в абсолютних величинах

Джерело: розроблено авторами на основі даних (Глобальний інноваційний рейтинг 2020, 2020) [11]

Як видно з рис. 2, згідно з прогнозом, найбільше зростання інвестицій у НДДКР з 2021 р., як і в 2014-2020 рр., належить компаніям технологічного обладнання, аналогічні позиції займають компанії фармацевтики та біотехнологій, інвестиції в автомобілі будуть рости вище середніх показників вибірки. Серйозно відставатимуть від інших компаній цієї вибірки лише нафтогазові компанії, чії інвестиції в НДДКР становлять 2-2,1 млрд доларів.

Рекомендації щодо підходів в управлінні інноваційною активністю для компаній з газу та нафти в умовах ринкової динаміки ґрунтується на формуванні міжгалузевих науково-технічних альянсів, розвитку науково-технічної співпраці з

іншими компаніями шляхом створення спільних підприємств та організації спеціалізованих порталів. Зазначені вище аспекти, з одного боку, визначають широке поле дискусії, а з іншого – визначають подальший напрямок дослідження.

В якості основних напрямків розвитку газовидобувних підприємств і даної галузі загалом слід зазначити, що в якості основних напрямків розвитку галузі слід виділити кілька консолідованих напрямків. Перший з них полягає у здійсненні інноваційної діяльності у сфері традиційних процесів, пов'язаних з видобутком газу та виробництвом нафтогазових продуктів, де НДДКР мають бути спрямовані на підвищення ефективності виробничих процесів,

збільшення вилучення пластів. Другий напрямок – підвищення екологічності процесів виробництва традиційної газової продукції. Третій напрямок пов'язаний з диверсифікацією, з розвитком нових джерел виробництва енергії. Важливим напрямком також є вдосконалення організаційної структури управління процесами НДДКР, інноваційної політики нафтогазових компаній (четверте). У якості п'ятого напрямку також слід виділити напрямок, пов'язаний із використанням цифрових технологій у виробничому процесі – використання технологій великих даних, систем розподіленого реєстру, штучного інтелекту (AI), віртуальної реальності (VR), нанотехнологій.

Окрім необхідності розвитку зазначених напрямів, продовження процесу моніторингу НДДКР у газовидобувних компаніях, потрібно, по-перше, підняти питання формування концепції розвитку нафтогазового бізнесу в цифровому форматі, як символ якісної трансформації бізнесу. Необхідно приділити увагу вивченню можливостей, формуванню методології та формуванню спеціальних стратегій, тактик та інструментів щодо цифрової трансформації. По-друге, потрібно здійснити якісну розробку ефективної системи інноваційного маркетингу, яка передбачає відстеження мінливого попиту та можливостей для інноваційного розвитку не лише через портфоліо, а й через прямі інвестиції. Тактична складова нових бізнес-моделей

полягає у збільшенні інвестицій у НДДКР та більш активному впровадженні їх результатів у виробництво саме на базі газовидобувних підприємств. Стратегічна складова передбачає розвиток інноваційних принципів маркетингу та перетворення газовидобувних підприємств у диверсифікованих виробників енергії.

Висновки. У роботі розкрито особливості управління інноваційною активністю газовидобувних підприємств в умовах зміни ринкової динаміки. В умовах сьогодення, більшість газовидобувних підприємств демонструють низьку інноваційну активність, продовжуючи розвиватися по екстенсивній траєкторії. Перехід до інтенсивної моделі можливий лише через активну інноваційну політику, збільшення витрат на НДДКР та ефективність впровадження отриманих результатів, ґрунтуючись на даних інших областей економіки. З проведеного аналізу слід зробити практичні висновки, які полягають у тому, що газовидобувні підприємства повинні не тільки прийти до розуміння того, що вони перебувають у перед кризисному стані, але й що необхідно розробити нові напрямки розвитку газовидобувних підприємств, які дозволять їм досягти найкращий можливий сценарій розвитку у майбутньому.

Перспективами подальшого дослідження є формування економічної стратегії розвитку газовидобувних підприємств з урахуванням динамічних змін світової економіки.

Література:

1. Ali Anis, A. B. (2023). Pre and Post-COVID-19 Financial Performance of Oil and Gas Companies: An Absolute and Relational Study of Financial Variables. *International Journal of Sustainable Development and Planning*, 69-77.
2. Ikegwuru Mac-Kingsley, D.-O. I. (2022). Organizational Culture and Supply Chain Integration of Oil and Gas Companies in Rivers State. 94-104.
3. Kenneth Chukwujioko, A. K. (2022). Himalayan Economics and Business Management Moderating Effects of Trust and Collaboration on Knowledge Responsiveness and Innovative Work Behaviour of Nigerian Workers in the For. 50-59.
4. Kim Jae-Kyung, Y. J.-M.-S. (2022). Analysis of Competitiveness Factors of Global Innovative Companies. *Journal of Korea Trade*, 63-78.
5. Mark, K. (2021). Oil and Gas Company Production, Reserves, and Valuation.
6. Odochi, U. (2022). Dominating Conflict Management Strategy and Effectiveness of Multinational Oil and Gas Companies in Nigeria. *Journal of Human Resource & Leadership*, 68-80.
7. Radjenovic Tamara, K. B. (2023). The effects of R&D performance on the profitability of highly innovative companies. *Strategic Management*, 36-66.

9. Robert, P. (2023). Who Are the Innovators in the Upstream Oil and Gas Industry? Highlights from the Second SPE Global Innovation Survey. *Journal of Petroleum Technology* , 49-56.
10. Sheveleva Anastasia, С. М. (2023). Industry 4.0 Climate Risk Management in International Oil & Gas Companies.
11. Zhongguancun, A. (2019). Growth Analysis of Zhongguancun NEEQ Companies.
12. *Глобальний інноваційний рейтинг 2020* . (2020). Получено 1 червень 2023 г., из Глобальний інноваційний рейтинг 2020: https://www.wipo.int/global_innovation_index/en/2020/index.html
13. Микитюк, Н. Є. (2022). Сучасні тенденції наукової та інноваційної діяльності в Україні. *Актуальні проблеми розвитку економіки регіону* , 89-100.
14. Ратушняк О. Г., Л. О. (2021). Аналіз інвестиційно-інноваційної діяльності промислових підприємств України. *Вісник Хмельницького національного університету. Серія "Економічні науки"*, 123-126.
15. Ставнича Н. І., С. Л. (2021). Сучасні тенденції інноваційної діяльності в Україні. *Економічний вісник НТУУ "Київський політехнічний інститут"* , 34-39.
16. Ястремська О. М., Д. Г. (2018). *Активізація інноваційної діяльності підприємств*. Харків: ФОП Лібуркіна Л. М.
17. Price waterhouse Coopers. URL: <https://www.pwc.com>

УДК 004:005.95

DOI: 10.31732/2663-2209-2022-70-131-138

СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМИ РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВ НА ОСНОВІ ЦИФРОВИХ КОМПЕТЕНЦІЙ

Ірина Мізус¹

¹Д.е.н., професор, професор кафедри управління фінансово-економічною безпекою, ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», Київ, Україна, e-mail: irynamihus@gmail.com, ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-6939-9097>

STRATEGIC MANAGEMENT OF HUMAN RESOURCES OF ENTERPRISES BASED ON DIGITAL COMPETENCIES

Iryna Mihus¹

¹Doctor of science (Economics), Professor, Professor of the department of financial and economic security management department, "KROK University, Kyiv, Ukraine, e-mail: irynamihus@gmail.com, ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-6939-9097>

Анотація. У статті акцентовано увагу на необхідності врахування цифрових компетенцій при стратегічному управлінні людськими ресурсами підприємства. Метою статті є систематизація основних елементів стратегії управління людськими ресурсами підприємств на основі цифрових компетенцій. Методологічною основою дослідження стало використання загальнонаукових методів: порівняння (при вивченні термінології дослідження), аналізу та синтезу (для вивчення основних напрямів дослідження у попередніх публікаціях), моделювання (для представлення моделі стратегічного управління людськими ресурсами підприємства на основі цифрових компетенцій), а також спеціальних методів: методи групування (для створення піраміди оцінювання цифрових компетенцій) та графічний метод. У статті досліджено низку наукових праць, присвячених поняттям «людські ресурси», «стратегічне управління», «стратегічне управління людськими ресурсами» та «цифрові компетенції персоналу». Це дозволило запропонувати авторське поняття «стратегічне управління людськими ресурсами на основі цифрових компетенцій», під яким пропонуємо розуміти модель перспективного управління підприємством шляхом узгодження стратегічних цілей розвитку з його можливостями та інтересами працівників в умовах цифровізації економіки. У статті запропоновано модель стратегічного управління людськими ресурсами на основі цифрових компетенцій, до основних елементів якої увійшли: мета, завдання, передумови, принципи, функції, об'єкти, суб'єкти, методологія оцінювання людських ресурсів підприємства на основі цифрових компетенцій, мотивація людських ресурсів до здобуття цифрових компетенцій, основні наслідки впровадження стратегії управління людськими ресурсами підприємства на основі цифрових компетенцій. Запропоновано «піраміду оцінювання цифрових компетенцій», використання якої сприятиме поетапному виявленню цифрових компетенцій на всіх бізнес-процесах підприємства, що сприятиме розробці ефективної стратегії управління людськими ресурсами. Наголошено на необхідності використання внутрішньофірмового навчання, яке базується на використанні стратегії випереджаючого навчання фахівців протягом усієї їх професійної діяльності.

Ключові слова: COVID-19, підприємство, стратегія, стратегічне управління, людські ресурси, цифрові компетенції.

Формули: 0, **рис.:** 3, **табл.:** 1, **бібл.:** 27

Abstract. The article focuses on the need to take into account digital competences in the strategic management of the company's human resources. The purpose of the article is to systematize the main elements of the human resources management strategy of enterprises based on digital competencies. The methodological basis of the research was the use of general scientific methods: comparison (when studying research terminology), analysis and synthesis (to study the main directions of research in previous publications), modeling (to present a model of strategic management of human resources of an enterprise based on digital competencies), as well as special methods: grouping methods (to create a digital competence assessment pyramid) and a graphic method. The article examines a number of scientific works devoted to the concepts of "human resources", "strategic management", "strategic management of human resources" and "digital competencies of personnel". This made it possible to propose the author's concept of "strategic management of human resources based on digital competences", under which we propose to understand the model of perspective management of the enterprise by harmonizing the strategic goals of development with its capabilities and interests of employees in the conditions of digitalization of the economy. The article proposes a model of strategic management of human resources based on digital competencies, the main elements of which include: purpose, tasks, prerequisites, principles, functions, objects, subjects, methodology for evaluating the human resources of an enterprise based on digital competencies, motivation of human resources to the acquisition of digital competences, the main consequences of the implementation

of the company's human resources management strategy based on digital competences. A "pyramid for evaluating digital competencies" is proposed, the use of which will contribute to the step-by-step identification of digital competencies in all business processes of the enterprise, which will contribute to the development of an effective human resources management strategy. It is emphasized the need to use in-house training, which is based on the use of the strategy of anticipatory training of specialists during their entire professional activity.

Keywords: COVID-19, enterprise, strategy, strategic management, human resources, digital competencies.

Formulas: 0, **fig.:** 3, **tabl.:** 1, **bibl.:** 27

Постановка завдання. Пандемія COVID-19 поставила перед власниками бізнесу та топ-менеджерами виклики, пов'язані з необхідністю зміни стратегії управління підприємствами, в тому числі й людськими ресурсами, яка викликана збільшенням частки віддаленої роботи та зростання вимог до цифрових компетенцій персоналу.

Сучасним підприємствам при розробці стратегії управління людськими ресурсами необхідно враховувати свої конкурентні позиції в галузі управління персоналом, щоб визначити свої слабкі сторони, визначити проблеми та сформулювати перспективи для збільшення їх можливостей.

Використання цифрових технологій в управлінні людськими ресурсами змінює майже всі аспекти системи управління ними: вимоги до персоналу, система набору та відбору персоналу, мотивації, організації трудових відносин, методів управління персоналом.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Поява терміну «людські ресурси» (англ. – «human resources»), з одного боку, пов'язується із заміною категорій «трудова ресурси» (ввів у науковий обіг у 20-х роках ХХ ст. академік С. Г. Струмилін (Струмилло-Петрашкевич)), «кадри» (від фр. cadres – особовий склад), «персонал» (від лат. persona – особа, особистість; personalis – особовий, особистий), у розвинутих капіталістичних країнах [1], а з іншого – з витокami теорії людського капіталу у 60-х роках ХХ ст., у якій почав відбуватися ціннісний підхід до людини-працівника [2]. Історія походження даного терміна є дещо суперечлива й трактується порізно у вітчизняній та зарубіжній науковій літературі [4].

Але відомо, що термін «людські ресурси» почали активно використовувати у 70–80-х роках ХХ ст. в системі американського менеджменту щодо персоналу підприємств унаслідок переосмислення ролі людини на виробництві й збагачення підходу «управління персоналом» до «управління людськими ресурсами» [5-6]. Незважаючи на значне поширення, термін «людські ресурси» у категорійному плані є недостатньо визначеним і у доступних енциклопедичних виданнях не надається його універсальна тлумачна формула.

Зарубіжні науковці М. Армстронг [6], Х. Грехем [7], К. Девіс [8], Ю. Пенц [9], А. Пізам [10], П. Спероу [11], У. Трейсі [12], Т. Шульц [13] під терміном «людські ресурси» розглядають, насамперед, працівників організації та робочу силу у галузевому або територіальному вимірі разом з їх здібностями у контексті сфери діяльності.

Д. П. Богиня та О. А. Грішнова визначають, що «людські ресурси – це працівники, що мають певні професійні навички і знання і можуть використовувати їх у трудовому процесі» [14].

У широкому сенсі слова під людськими ресурсами доцільно розуміти усю сукупність ресурсів, представлену на ринку праці, включаючи і людський потенціал. ... Таким чином, людські ресурси як сукупність людського капіталу, робочої сили, людського потенціалу, підприємницьких здібностей, постають людським фактором виробництва, поруч із речовинними факторами, до яких можна віднести ресурси землі, фінансового і виробничого капіталу» [15].

Результат взаємодії людських ресурсів з іншими зумовлює розвиток суспільства. Тому кількість людських ресурсів та їх якість безпо середньо

впливають на результати їх діяльності та змінюють середовище життєдіяльності, що визначає провідну роль людських ресурсів у процесах соціально-економічного розвитку як окремих країн, так і цивілізації в цілому.

Враховуючи той факт, що в сучасних умовах на розвиток людських ресурсів впливає безліч зовнішніх та внутрішніх чинників, тому саме стратегічне управління ними здатне нівелювати негативний вплив та посилювати конкурентну позицію.

Сам термін «стратегічне управління» був прийнятий на початку 70-х рр. ХХ ст. для того, щоб розрізнити поточне управління та управління, котре здійснюється на найвищому рівні. Існує значна кількість конструктивних визначень стратегічного управління, що приводиться західними фахівцями. Так Д. Шендел і К. Хаттен розглядають стратегічне управління «як процес визначення і встановлення зв'язку підприємства з його оточенням, який передбачає реалізацію цілей та забезпечення ефективної діяльності як підрозділів, так і підприємства загалом за допомогою розподілу ресурсів» [16].

Дж. Хіттенс розглядає «стратегічне управління як процес, що має за мету здійснення місії підприємства за рахунок взаємодії підприємства та внутрішнього і зовнішнього оточення» [17]. Наприклад, Дж. Ліро і Р. Робертсон наголошують, що стратегічне управління спрямоване на «формування і виконання стратегій задля досягнення мети діяльності підприємства, що ґрунтуються на сукупності певних рішень і дій» [18].

Серед вітчизняних науковців питання стратегічне управління людськими ресурсами досліджувала І. Петрова, яка розуміє його «як новий етап управління персоналом виникає тоді, коли діяльність підприємств (організацій) спрямована на досягнення стійких конкурентних змін зовнішнього середовища, а основною перевагою стають професійні та особисті компетенції персоналу, які забезпечують задоволення потреб споживачів зі

збереженням соціальноетичних норм і соціальної відповідальності бізнесу» [19].

Оскільки цифрові технології відіграють важливу роль в діяльності підприємств, в стратегічному управлінні людськими ресурсами також необхідно враховувати розвиток цифрових компетенцій персоналу. Цифрові компетентності як вимогу для моніторингу якості персоналу описують В. Куйбіда, О. Петроє, Г. Андрощук, Г. Федулова [20]. Цифрові технології менеджменту людських ресурсів досліджують Н. Нагибіна та А. Щукина [21] та С. Рудакова, Н. Данилевич, Л. Щетініна [22], управління та розвиток інтелектуального потенціалу підприємства обґрунтовує Й. Ситник [23], а використання моделі корпоративних компетенцій для різних категорій персоналу з метою підвищення ефективності його діяльності – Г. Захарчин [24]. Цифровізація кадрової політики регламентована Кодексом законів про працю України, підтримується державним додатком “Дія”.

Віддаючи належне науковим доробкам зарубіжних та вітчизняних науковців, що досліджували питання стратегічного управління, наразі залишаються недостатньо вивченими проблеми стратегічного управління людськими ресурсами на основі цифрових компетенцій.

Формулювання цілей статті. Метою статті є розробка моделі стратегічного управління людськими ресурсами підприємств на основі цифрових компетенцій.

Виклад основних матеріалів дослідження. Розробку моделі розпочнемо з визначення поняття «стратегічне управління людськими ресурсами на основі цифрових компетенцій», під яким пропонуємо розуміти модель перспективного управління підприємством шляхом узгодження стратегічних цілей розвитку з його можливостями та інтересами працівників в умовах цифровізації економіки (рис. 1).

Метою стратегічного управління є досягнення стратегічних цілей

підприємства шляхом підвищення цифрових компетенцій людських ресурсів.

Завдання полягають у ідентифікації потенційних цифрових компетенцій, які необхідні людським ресурсам для реалізації стратегічних цілей підприємства та їх формування шляхом мотивації до навчання.

Ґрунтуючись на результатах проведених досліджень з питань віддаленої роботи та цифровізації робочого місця, пропонуємо систематизувати основні передумови необхідності розвитку стратегічного управління людськими ресурсами підприємства на основі цифрових компетенцій (рис. 2).



Рис. 1. Модель стратегічного управління людськими ресурсами підприємства на основі цифрових компетенцій

Джерело: розроблено автором

Розвиток стратегічного управління людськими ресурсами на основі цифрових компетенцій має ґрунтуватись на загальних (комплексність, безперервність, плановість, ощадливість, взаємодія,

поєднання гласності й конфіденційності, компетентність) та специфічних (верховенство права, інформаційна прозорість, пріоритет заходів попередження) принципах.

Петрова І. виокремлює три види функцій стратегічного управління людськими ресурсами: загальні, специфічні та часткові.

Загальні функції формують замкнений процес управління, який включає планування, організацію та координацію, мотивацію, аудит, спілкування (комунікації), контроль і передбачає постійну взаємодію та зв'язок усіх функцій.

У стратегічному управлінні специфічні функції реалізують роль і напрями стратегічного підходу до

управління людськими ресурсами підприємства.

До часткових функцій стратегічного управління людськими ресурсами слід зарахувати: планування потреби в персоналі, підбір і відбір персоналу, соціальну та професійну адаптацію персоналу, навчання й перенавчання персоналу, моделювання кар'єри ключових працівників, оцінювання персоналу, стимулювання праці, утримання та звільнення персоналу, регулювання соціально-трудових відносин [19].

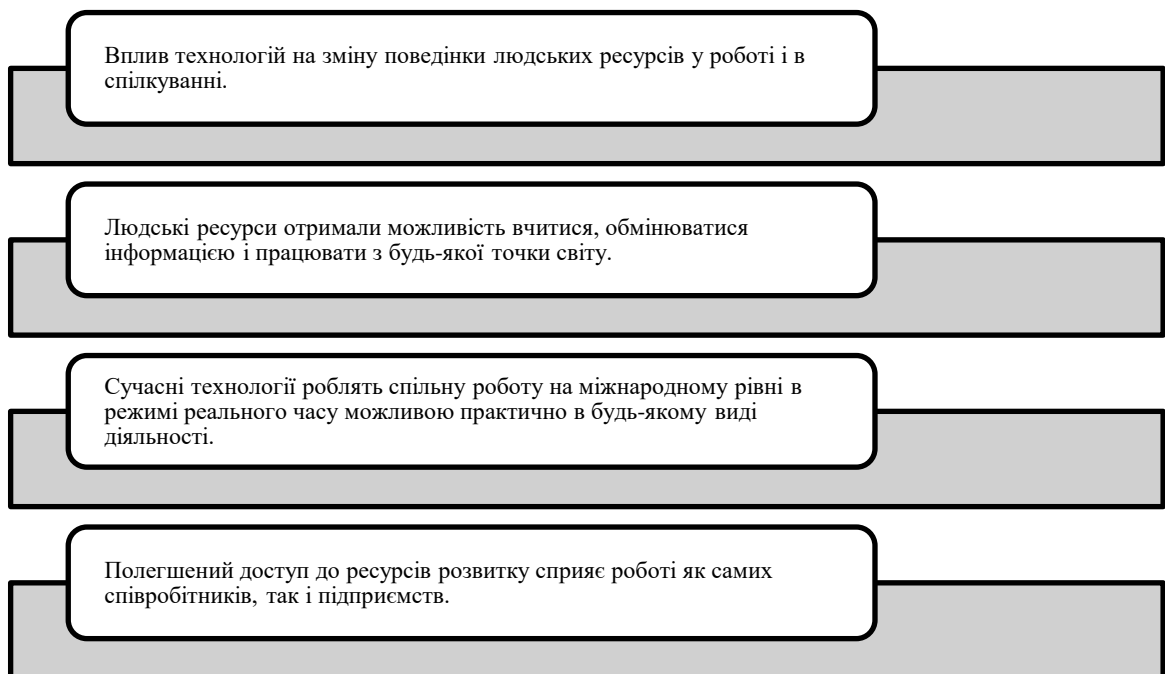


Рис. 2. Передумови необхідності розвитку стратегічного управління людськими ресурсами на основі цифрових компетенцій

Джерело: розроблено автором

Зазначені функції мають бути реалізовані через програму конкретних дій, що будуть сприяти створенню стратегії управління людськими ресурсами на основі цифрових компетенцій (табл. 1).

Об'єктами стратегічного управління є саме цифрові компетенції людських ресурсів, які вони повинні мати для реалізації стратегічних цілей підприємства.

Таблиця 1. Функції стратегічного управління людськими ресурсами на основі цифрових компетенцій

Загальні функції	Специфічні функції	Часткові функції
планування	прогностична	планування потреби в персоналі
організація, координація	цілепокладання	підбір і відбір персоналу
контроль	аналітична	соціальну та професійну адаптацію персоналу
спілкування	цільова орієнтація	навчання й перенавчання персоналу
оцінювання	ресурсне забезпечення	моделювання кар'єри ключових працівників
мотивація	соціальна	регулювання соціально-трудових відносин

Джерело: систематизовано автором на основі [19]

Суб'єктів стратегічного управління пропонуємо розподілити на дві групи:

- суб'єкти, які здійснюють оцінювання наявних та формування потенційних цифрових компетенцій у працівників підприємства – це можуть бути як внутрішні структурні підрозділи підприємства, так і суб'єкти, які працюють на умовах аутсорсингу;

- суб'єкти, які будуть здобувати необхідні цифрові компетенції – це можуть бути трудові ресурси, які працюють на підприємстві на даний час, або такі, які будуть прийняті на роботу на основі наявних у них цифрових компетенцій.

Окреме місце серед елементів стратегічного управління займає розробка *методології* оцінювання людських ресурсів підприємства на основі цифрових компетенцій. Вважаю, що основною складовою такої методології має стати «піраміда оцінювання цифрових компетенцій», використання якої сприятиме поетапному виявленню цифрових компетенцій на всіх бізнес-процесах підприємства, що сприятиме розробці ефективної стратегії управління людськими ресурсами (рис. 3).



Рис. 3. Основні елементи методології оцінювання людських ресурсів підприємства на основі цифрових компетенцій

Джерело: розроблено автором

Оцінювання потенційних потреб підприємства у трудових ресурсах за цифровими компетенціями відбувається шляхом порівняння наявних компетенцій у працівників підприємства з його стратегічними цілями розвитку, що дозволить виявити потенційно необхідні компетенції для подальшого прийняття управлінських рішень.

Оцінювання конкретного робочого місця за цифровими компетенціями

відбувається шляхом встановлення ступеня оснащення робочих місць пристроями та програмним забезпеченням, що дозволяють реалізовувати цифрові компетенції, а також можливостей підприємства для їх модернізації.

Оцінювання конкретного працівника за цифровими компетенціями здійснюється шляхом формування КРІ для конкретної посади, яку обіймає працівник та

встановлення компетенцій, якими він повинен володіти.

Доцільним є вивчення мотивації людських ресурсів до здобуття цифрових компетенцій, яка передбачає як мотивацію з боку підприємства, так і самомотивацію. Насамперед, головною основою формування цифрових компетенцій у працівників має стати внутрішньофірмове навчання, яке базується на використанні стратегії випереджаючого навчання фахівців протягом усієї їх професійної діяльності.

В свою чергу, відповідальність працівника полягає у наступному: отримання загальних професійних знань; власні зусилля, що сприяють просуванню по службі; самооцінка та ініціативність в отриманні спеціальних професійних знань; розвиток особистості; формування власних нематеріальних мотивів до праці.

Вважаємо, що основними наслідками впровадженної стратегії управління можуть стати:

- переосмислення структури підприємства;
- переоснащення підприємства та його документообігу з метою автоматизації;
- врахування особливостей діяльності підприємства при його цифровій трансформації;
- впровадження сучасних технологій для підвищення ефективності діяльності підприємства.

Висновки. За результатами проведеного дослідження можна зробити наступні висновки.

1. У статті досліджено низку наукових праць, присвячених поняттям «людські ресурси», «стратегічне управління»,

«стратегічне управління людськими ресурсами» та «цифрові компетенції персоналу». Це дозволило запропонувати авторське поняття «стратегічне управління людськими ресурсами на основі цифрових компетенцій», під яким пропонуємо розуміти модель перспективного управління підприємством шляхом узгодження стратегічних цілей розвитку з його можливостями та інтересами працівників в умовах цифровізації економіки.

2. У статті запропоновано модель стратегічного управління людськими ресурсами на основі цифрових компетенцій, яка включає такі елементи: мета, завдання, передумови, принципи, функції, об'єкти, суб'єкти, методологія оцінювання людських ресурсів підприємства на основі цифрових компетенцій, мотивація людських ресурсів до здобуття цифрових компетенцій, рсновні наслідки впровадження стратегії управління людськими ресурсами підприємства на основі цифрових компетенцій.

3. Запропоновано «піраміду оцінювання цифрових компетенцій», використання якої сприятиме поетапному виявленню цифрових компетенцій на всіх бізнес-процесах підприємства, що сприятиме розробці ефективної стратегії управління людськими ресурсами. Наголошено на необхідності використання внутрішньофірмового навчання, яке базується на використанні стратегії випереджаючого навчання фахівців протягом усієї їх професійної діяльності.

Література:

1. Левицька, О. (2010). Сутність, генезис та еволюція поняття «людські ресурси»: системно-концептуальний підхід. *Україна: аспекти праці*. № 1. С. 37–42.
2. Починок Н. (2010). Людські ресурси в обліковій теорії та практиці. *Економічний аналіз*. № 6. С. 141–144.
3. Haslinda A. (2009). Evolving terms of human resource management and development. *The Journal of International Social Research*. Volume 2/9. pp.180–186.
4. Столярчук Я. М. Глобальні асиметрії економічного розвитку. М-во освіти і науки

України, Держ. вищ. навч. закл. «Київ. нац. екон. унт ім. В. Гетьмана» К. : КНЕУ, 2009. 302 с.

5. Eidems J. (2010). Globale Standardisierung und lokale Anpassung im internationalen Personalmanagement. Eine theoretische und empirische Analyse auf Basis der Dynamic Capabilities Perspektive.- Hampp, München u. Mering. 251 p.
6. Armstrong, M. (2006) *A Handbook of Human Resource Management Practice*. 10th Edition, Kogan Page Publishing, London.
7. Graham, H. T. & Bennett. R. (1995). *Human resources management*: Print Book, English.
8. Davis K. (1957). *Human Relations in Business* N. Y., pp. 43–44

9. Penc J. (2000). *Kreatywne kierowanie*. Warszawa: Agencja wydawnicza «Placet». С. 5.
10. Pizam A. (2005). *The International Encyclopedia of Hospitality Management*. Oxford: Butterworth-Heinemann. pp. 324–325.
11. Sparrow P. (2004). *Globalizing human resource management* / P. Sparrow, Ch. Brewster, H. Harris, London: Routledge. p. 154.
12. Tracey W. R. (2004). *The Human Resources Glossary : The Complete Desk Reference for Hr Executives, Managers, and Practitioners.*, 3rd ed. Boca Raton, Fla. : Saint Lucie Pr. p. 322.
13. Shultz T. (1968). *Human Capital in the International Encyclopedia of the Social Sciences*. N.Y., vol. 6.
14. Богиня, Д. П. & Грیشнова, О. А. (2000). *Основи економіки праці : навч. посіб. К. : Знання-Прес. 313 с.*
15. Сардак С. Е. (2012). *Управлінсько-регуляторні аспекти розвитку людських ресурсів в умовах глобалізації : моногр. Д. : Вид-во ДНУ, 2012. 460 с.*
16. Schendel D. E. & Hatter K. J. (1972). *Policy or Strategic Management: A Broader View for an Emerging Discipline. Academy of Management Proceeding*. August. P. 4.
17. Higgins J. M. (1983). *Organizational Policy and Strategic Management. Text and Cases*. JChicago : The Dryden Press. 237 p.
18. Pearse J. A. & Robinson R. B. (1985). *Strategic Management*. Homtwood III : Richard D. Irwin, 1985.
19. Петрова І. Л. (2013). *Стратегічне управління людськими ресурсами : навч. посіб. Київ : КНЕУ. 466 с.*
20. *Цифрові компетенції як умова формування якості людського капіталу (2019): аналіт. зап. / [В. С. Куйбіда, О. М. Петроє, Л. І. Федулова, Г. О. Андрощук]. Київ: НАДУ. 28 с.*
21. Нагибина Н. І., Шукина А. А. (2017). *HR-Digital: цифрові технології в управлінні людськими ресурсами. Науковедение: інтернет-журнал, Т. 9. 17 с.* URL: <https://webcache.googleusercontent.com/search>
22. Рудакова С. Г., Данилевич Н. С., Щетініна Л. В., Касяненко Я. А. (2020). *Digital HR – майбутнє кадрового адміністрування. Бізнес Інформ. № 1. С. 265–270.* URL: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2020-1-265-270>.
23. Ситник Й. С. (2017). *Інтелектуалізація систем менеджменту підприємств: концепція, системний моніторинг та моделювання: монографія. Львів: Видавництво Львівської політехніки.*
24. Захарчин Г. М., Поплавська Ж. В. (2017). *Управління персоналом в контексті сучасних викликів. Актуальні проблеми економіки. № 4. С. 125–133.* URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ape_2017_4_15.
25. Мігус, І., & Коваль, Я. (2021). *Інноваційний розвиток підприємств в умовах діджиталізації економіки. Вчені записки Університету «КРОК», (2 (62), 159–165.* <https://doi.org/10.31732/2663-2209-2021-62-159-165>
26. Мігус, І. (2023). *Основні тенденції розвитку індустрії 4.0 та її вплив на економічну безпеку держави: міжнародний аспект. Вчені записки Університету «КРОК», (1(69), 52–59.* <https://doi.org/10.31732/2663-2209-2022-69-52-59>
27. Mihus, I., Gupta, S.G.(2023). *The main trends of the development of the digital economy in the EU countries. The development of innovations and financial technology in the digital economy: monograph. OÜ Scientific Center of Innovative Research. 2023. 230p. PP. 23-41, 10.36690/DIFTDE-2023-23-41.*

УДК 330.3:330.8:339.9

DOI: 10.31732/2663-2209-2022-70-139-146

ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ЧИННИК УДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ЙОГО ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ

Микола Денисенко¹, Світлана Бреус²

¹д.е.н, професор, доктор habilitovanyu nauk ekonomichnykh, profesor nauk ekonomichnykh, професор кафедри математики та методику її навчання, Центральноукраїнський державний університет імені Володимира Винниченка, м. Кропивницький, Україна, e-mail: profden3@gmail.com, ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-8767-9762>

²д.е.н., професор, професор кафедри менеджменту та інноваційного провайдингу, Європейський університет, м. Київ, Україна, e-mail: breus.svitlana@gmail.com, ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-0624-0219>

INCREASING THE COMPETITIVENESS OF THE ENTERPRISE AS A FACTOR IN IMPROVING THE PROCESS OF MANAGING ITS ECONOMIC SECURITY

Mykola Denysenko¹, Svitlana Breus²

¹Doctor of Economic Sciences, Professor, Habilitated Doctor of Economic Sciences, Professor of Economic Sciences, Professor of the Department of Mathematics and methods of its teaching, Volodymyr Vynnychenko Central Ukrainian State University, Kropyvnytskyi, Ukraine, e-mail: profden3@gmail.com, ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-8767-9762>

²Doctor of Economic Sciences, Professor, Professor of the Department of Management and Innovative Providing, European University, Kyiv, Ukraine, e-mail: breus.svitlana@gmail.com, ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-0624-0219>

Анотація. У статті досліджено роль та значення конкурентоспроможності підприємства як важливого чинника, що справляє вплив на його економічну безпеку у контексті управління нею в умовах повномасштабної війни росії проти України. З'ясовано, що наразі відсутні або недостатньо ефективні безпекові механізми, що не сприяє здійсненню підприємством, зокрема промисловим, адекватного реагування, пристосування до зовнішніх та внутрішніх загроз та елімінації їх задля недопущення його руйнування як важливого елемента соціально-економічної системи. Зокрема розглянуто сутність конкурентоспроможності та показники її оцінювання, зміни в джерелах конкурентних переваг суб'єктів господарювання у результаті переходу від доіндустріального суспільства до індустріального й постіндустріального та зроблено висновок, що у постіндустріальному суспільстві домінуючою сферою економічної діяльності є сфера послуг й важливу роль при цьому при становленні та розвитку бізнесу відіграють інновації. Розглянуто позитивні та негативні риси конкуренції та функції, які вона виконує в сучасних умовах господарювання, у результаті чого вона безпосередньо впливає на ефективність виробництва у разі підвищення його технічного рівня, забезпечення й покращення якості та розширення номенклатури продукції, а відтак й на економічну безпеку підприємства. Акцентовано увагу на доцільності розроблення адекватних сучасним умовам заходів щодо підтримки та підвищення рівня конкурентоспроможності як вітчизняної економіки загалом, так й окремо взятого підприємства. Наголошено на тому, що з появою конкурентоспроможних нових товарів, крім конкурентних переваг, формуються загрози та виникають ризики з боку зовнішнього середовища, що зумовлює наявність зв'язку конкурентоспроможності з економічною безпекою підприємства. Наведено характеристику економічної безпеки підприємства та окреслено ряд її функціональних цілей. Зроблено висновок про доцільність розроблення та реалізації адекватного сучасним умовам безпекового механізму задля відновлення економіки України у післявоєнний період.

Ключові слова: економічна безпека, безпекові механізми, підприємство, промислове підприємство, конкуренція, конкурентоспроможність, оцінка конкурентоспроможності, модель.

Формули: 0; рис.: 0; табл.: 1; бібл.: 23

Abstract. The article examines the role and significance of the enterprise's competitiveness as an important factor affecting its economic security in the context of its management in the conditions of a full-scale war between Russia and Ukraine. It has been established that today there are no or insufficiently effective security mechanisms, which does not contribute to the realization by enterprises, in particular industrial ones, of adequate response, adaptation to external and internal threats and their elimination in order to prevent its destruction as an important element of the socio-economic system. In particular, the essence of competitiveness and indicators of its assessment, changes in the sources of the formation of competitive advantages of economic entities as a result of the transition from a pre-industrial society

to an industrial and post-industrial one were considered, and it was concluded that in a post-industrial society the dominant sphere of economic activity is the sphere of services and an important role in the formation and development innovation plays a role in business. The positive and negative features of competition and the functions it performs in modern economic conditions are considered, as a result of which it directly affects the efficiency of production in case of increasing its technical level, ensuring and improving quality and expanding the range of products, and therefore the economic security of the enterprise. Attention is focused on the expediency of developing measures adequate to modern conditions to support and increase the level of competitiveness of both the domestic economy as a whole and individual enterprises. It is emphasized that with the appearance of competitive new products, in addition to competitive advantages, threats and risks arise from the external environment, which determines the existence of a connection between competitiveness and economic security of the enterprise. The economic security of the enterprise is characterized and a number of its functional goals are outlined. A conclusion was made about the expediency of developing and implementing a security mechanism adequate to modern conditions in order to restore the economy of Ukraine in the post-war period.

Keywords: economic security, security mechanisms, enterprise, industrial enterprise, competition, competitiveness, assessment of competitiveness, model.

Formulas: 0; **fig.:** 0; **tabl.:** 1; **bibl.:** 23

Постановка проблеми. В умовах повномасштабної війни росії проти України діяльність вітчизняних суб'єктів господарювання характеризується негативним впливом чинників зовнішнього й внутрішнього середовища, що сприяють формуванню та нарощуванню загроз, а відтак й ризиків їх діяльності. Зазначене справляє негативний вплив на рівень їх конкурентоспроможності в цілому та окремого суб'єкта як елемента соціально-економічної системи вищого рівня. У свою чергу конкурентоспроможність виступає у ролі важливого чинника, що справляє суттєвий вплив на рівень економічної безпеки підприємства (зважаючи на те, що вони у сучасних умовах господарювання функціонують в умовах ризику та невизначеності, а відтак і впевненості у тому, що фактичні фінансово-економічні результати у перспективі будуть відповідати плановим) у контексті управління нею, що значним чином актуалізує потребу у розробленні та/або адаптації дієвих, адекватних воєнним умовам (з використанням кращих світових практик) безпекових механізмів підвищення рівня його конкурентоспроможності. Наразі відсутні або недостатньо ефективні безпекові механізми управління економічною діяльністю суб'єкта господарювання, що не сприяє здійсненню підприємством, зокрема промисловим, адекватного реагування, пристосування до зовнішніх та внутрішніх загроз та їх елімінавання (як результат ефективного менеджменту підприємства)

задля недопущення його руйнування як важливого елемента соціально-економічної системи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Суттєвий науковий наробок за проблематикою дослідження представлений у публікаціях великої кількості як вчених, зокрема таких: І. Ансофф, Т. М. Боголіб, А. Дука, Д. Джонсон, І. В. Дочинець, Н. М. Гапак, П. Гардинер, Т. І. Гончарук, С. М. Ілляшенко, П. Г. Клівець, Г. В. Козаченко, М. Д. Кондратьєв, В. О. Майборода, В. П. Мартинюк, П. В. Микитюк, В. Д. Немцов, Р. Ротвелл, В. О. Шипуліна, Й. Шумпетер, Л. І. Федулова та ін. Проте, віддаючи належне науковим здобуткам вчених, слід зазначити, що в сучасних умовах відсутні комплексні дослідження, пов'язані з дослідженням взаємозв'язку конкурентоспроможності підприємства з його економічною безпекою.

Формулювання цілей статті. Мета статті полягає у дослідженні взаємозв'язку конкурентоспроможності підприємства та його економічної безпеки з урахуванням доцільності розроблення й реалізації безпекового механізму.

Виклад основного матеріалу дослідження. Загалом сукупність процесів та явищ, що відбуваються на підприємствах поділяють на традиційні та інноваційні. Традиційні процеси та явища характеризують нормальне функціонування національної економіки, її секторів й підприємств та їх інноваційний розвиток на якісно новому рівні. Зважаючи

на те, що відбувається незворотній процес, який характеризується тим, що екстенсивні чинники майже вичерпані або вони справляють регресивний вплив на розвиток економіки, функціонування та інтенсифікація сучасного виробництва має базуватися насамперед на нових рішеннях у технологіях, організаційних формах та методах господарювання. Підготовка, прийняття та реалізація таких рішень є змістом так званих інноваційних процесів [1, с. 116], особливо важливим у цьому контексті є те, що їх реалізація пов'язана з підвищеним ризиком. Ризики виступають в якості деталізації загроз й можуть призвести (у результаті негативного впливу чинників зовнішнього та внутрішнього середовища) до нарощування обсягів фінансово-економічних втрат підприємства [2-4].

Слід зазначити, що в сучасних умовах господарювання підприємства переживають складні часи; проблеми, які виникають при їх функціонуванні, обумовлюється, з одного боку, кризовими явищами у світі, та, як наслідок, зменшенням платоспроможності населення; з іншого – інтенсивним розвитком інформаційних технологій, і як результат, зменшенням залежності споживачів від продукції промислових підприємств. При цьому, значним деструктивним чинником, що впливає на цей процес, є повномасштабна агресія росії проти України.

У загальному вигляді конкурентоспроможність – це спроможність держави в цілому, галузі, фірми, товару до суперництва у боротьбі за

ринки. Конкурентоспроможність можна оцінювати на рівні підприємства, на рівні галузі і в цілому на рівні країни. До показників конкурентоспроможності відносяться: самодостатність економіки; місце на ринку, розмір та географія окремих сегментів ринку; імовірність та термін морального старіння технологій або продуктів; імовірність розширення ринку; цінні характеристики; ступінь патентного захисту; наявність таємниць виробництва та каналів розподілу; стійкість до коливань кон'юнктури; наявність сировини і матеріалів.

Звідси, конкурентоспроможність нововведення – це переважання його техніко-експлуатаційних параметрів у порівнянні з іншою аналогічною продукцією на даному сегменті ринку [5, с. 173].

Конкурентоспроможність є ринковою категорією, вона має динамічний, мінливий характер. В останні роки в економічному розвитку багатьох країн з'явилися нові тенденції щодо формування конкурентоспроможності. Таким чином, інформація стала не лише чинником виробництва, а й предметом праці, будучи невід'ємною частиною будь-якої діяльності людини. Тому проникнення нових інформаційних технологій у всі виробничі процеси створює комбінований ефект багаторазового впливу на кінцевий результат [6] за рахунок формування конкурентних переваг, які змінилися еволюційним шляхом у результаті переходу суспільства від доіндустріальної до постіндустріальної стадії розвитку економіки (таблиця 1).

Таблиця 1. Можливі зміни в джерелах конкурентних переваг суб'єктів господарювання

Доіндустріальне суспільство	Індустріальне суспільство	Постіндустріальне суспільство
Земля	Праця	Знання
Природні ресурси	Капітал	Інтелектуальний капітал
Населення	Доступ до ринків	Безперервне навчання
Сільське господарство, лісоводство, видобуток корисних копалин	Промисловість	Сфера послуг

Джерело: систематизовано, узагальнено та згруповано за даними [7].

У сучасній конкуренції вирішальну роль відіграє не стільки населення, як в доіндустріальному суспільстві, і не стільки доступ до ресурсів та ринків, як в індустріальному суспільстві, скільки якість та інтенсивність безперервного навчання персоналу підприємств. При цьому домінуючою сферою економічної діяльності є не сільське господарство, як у доіндустріальному суспільстві, і не промисловість, як у індустріальному, а сфера послуг. Інновації, нові ідеї почасти є більш цінними, ніж традиційні ресурси бізнесу (фінанси, обладнання, робоча сила). Особливо яскраво це проявляється на етапах становлення та розвитку нового бізнесу [7].

Таким чином, у постіндустріальному суспільстві основний конкурентний потенціал базується на інтелектуальному капіталі персоналу підприємства, зокрема промислового. Для забезпечення стійкої конкурентної позиції необхідна постійна інноваційна діяльність підприємства, спрямована на підвищення конкурентних переваг товарів (послуг). В інноваційному типі конкурентної поведінки творчі ідеї повинні бути оригінальними, відмінними від традиційних підходів до вирішення нагальних проблем й базуватися на сучасних теоріях та тенденціях в економіці [8].

Конкуренція має негативні та позитивні риси. Тривалий час в нашій країні робився наголос в основному на негативних наслідках конкуренції – витісненні дрібних виробників великим капіталом, банкрутуванні одних й збагаченні інших, посиленні соціальної нерівності, значного зростання майнової диференціації населення, загострення безробіття, інфляції тощо.

Як відомо, потенційна конкуренція пов'язана з процесами глобалізації економіки, а також необхідністю обумовленою ними адаптацією до вимог світової кон'юнктури. Інтернаціоналізація господарського життя протистоїть загрози загивання економічної діяльності навіть монопольних структур. Тиск міжнародної

конкуренції обмежує монопольну владу компаній над своїми видами діяльності у разі вимагання від них розроблення та впровадження заходів, що відповідають конкурентній поведінці. Таким чином, міжнародна економічна конкуренція все більше стає важливим внутрішнім чинником розвитку всіх країн.

Конкуренція виконує ряд функцій, які визначають її позитивну роль у сучасних умовах господарювання [9, с. 234-235; 10]:

- охоплює всі зв'язки виробництва та споживання, є єдино можливим засобом досягнення збалансованості між попитом й пропозицією і в кінцевому підсумку – суспільними потребами та виробництвом;

- виконує функцію кооперації та погодження інтересів виробників. У результаті поділу праці інтерес кожного з них пов'язаний й взаємодіє з інтересами інших товаровиробників. Через ринковий механізм конкуренція підпорядковує індивідуальні прагнення суб'єктів господарювання суспільним інтересам;

- примушує товаровиробників знижувати індивідуальні виробничі витрати, що вимагає від підприємців постійного вдосконалення технічної бази виробництва, знаходження шляхів економії сировини, матеріалів, паливно-енергетичних ресурсів, робочого часу;

- стимулює підвищення якості продукції та послуг і спонукає виробників впроваджувати нові види продукції, а також здійснювати різні модифікації одного й того ж продукту;

- сприяє формуванню ринкової ціни, з допомогою якої конкуренція забезпечує збалансоване співвідношення між суспільними потребами та суспільним виробництвом.

У результаті виконання цих функцій, конкуренція безпосередньо впливає на ефективність виробництва за рахунок підвищення його технічного рівня, забезпечення й покращення якості та розширюючи номенклатуру продукції, а відтак і на економічну безпеку підприємства.

Слід зазначити, що у 2000 р. були

зроблені спроби побудови в Україні ефективної економіки, як результат, урядом була розроблена Програма дій, що зокрема передбачала низку рішучих кроків, основними з яких були такі:

- реформування системи державного регулювання: припинення державного втручання у безпосередню діяльність підприємств, усунення регулятивних перешкод провадженню бізнесу;

- оптимізація виробництва завдяки системній реструктуризації галузі;

- підвищення конкурентоспроможності продукції через зменшення витрат на її виробництво;

- структурна перебудова машинобудівного комплексу та нарощування обсягу виробництва наукоємної продукції;

- формування замкнутих та напівзамкнутих технологічних циклів виробництва кінцевої продукції.

Проте до 2003 р. спроби Уряду не увінчалися успіхом, причини цього полягають в основному, в значному стримуючому впливі на український експорт комплексу ендогенних та екзогенних факторів, основними з яких є такі [10; 11]:

- низька конкурентоспроможність вітчизняної промислової продукції;

- важкий фінансовий стан значної кількості підприємств;

- недостатній розвиток вітчизняних систем сертифікації та контролю якості експортної продукції на фоні значного підсилення вимог до споживчих й екологічних характеристик, а також до безпеки продукції, яка реалізується на ринках промислово розвинутих країн;

- нестача спеціальних знань та досвіду роботи у сфері експорту у більшості українських підприємств, а також недостатньо високий рівень координації їх діяльності на зовнішніх ринках;

- недостатньо високий світовий рейтинг надійності України для кредитів та інвестицій, що ускладнює використання

іноземних фінансових ресурсів для розвитку експортного потенціалу країни.

Перераховані тенденції свідчать про поступову модифікацію структури експорту в частині збільшення питомої ваги інноваційних товарів. Але ці тенденції поки що не знайшли достатнього прояву на рівні економіки та потребують усесторонньої підтримки з боку держави [5; 10].

За нинішніх умов, коли початкові зрушення вже сталися, наділі їх просування гальмується негативними наслідками повномасштабної війни росії проти України, тому доцільно найповніше використати всі шанси задля прискорення реформування національної промисловості та економіки загалом.

В умовах загострення міжнародної технологічної конкуренції все ширшого розповсюдження набувають процеси кооперації та співробітництва. В подальшому координація й кооперування вплинуть на сучасні процеси інформатизації суспільства. Зокрема одна з найкрупніших фірм світу – General Motors – визнала за доцільне об'єднання зусиль з конкурентом – Toyota. Спільні підприємства – один з способів гарантування кооперації. Продукти та послуги стають все більше такими, що базуються на знаннях та інтенсивному використанні інформації. Нові продукти та послуги, як правило, охоплюють увесь портфель технологій, а не одну. Все в більшій мірі фірмами, що конкурують найкращим чином, стають ті, що знаходять новаторські шляхи кооперування та співробітництва і почасті навіть з найсильнішими суперниками [10; 12].

Визначення стратегії розвитку конкуренції передбачає врахування комплексу чинників, при цьому особливо важливе значення набуває вибір таких перетворень, які відповідають завданням забезпечення сталого розвитку держави та підвищення рівня її економічної безпеки. Зокрема, конкурентна політика має забезпечити ефективне використання наявних ресурсів, оптимізацію інвестиційних процесів, прискорення

структурної перебудови, запровадження досягнень науково-технічного прогресу, вона повинна передбачати збереження та розвиток цілісних виробничо-господарських комплексів, здатних виробляти конкурентоспроможну на світовому та внутрішньому ринках продукцію.

В цілому, можна констатувати, що питання підвищення конкурентоспроможності як держави, так і підприємства можна вважати відкритим доволі довго. Наразі існує нагальна потреба у розробленні адекватних сучасним умовам заходів щодо підтримки та підвищення рівня конкурентоспроможності як вітчизняної економіки загалом [10; 13-17], так і окремо взятого підприємства шляхом розроблення та впровадження безпекових механізмів. Одним з варіантів забезпечення високого потенціалу галузі є підтримка експортного потенціалу економіки у результаті збереження існуючих конкурентних переваг з урахуванням природних, географічних, історичних та інших особливостей її розвитку. Цього можна досягти, зокрема за рахунок оперативного поєднання фундаментальних та прикладних наукових досягнень з високим технологічним потенціалом у тих секторах економіки, де ще зберігся науково-технічний потенціал.

З появою конкурентоспроможних нових товарів, крім конкурентних переваг, формуються загрози та виникають ризики з боку зовнішнього середовища, що зумовлює наявність зв'язку конкурентоспроможності з економічною безпекою підприємства.

Економічній безпеці підприємства властивий подвійний характер: з одного боку, вона забезпечує можливість власного функціонування, з іншого – є частиною (елементом) економічної безпеки системи вищого рівня та суб'єктом, що забезпечує виконання функцій регіоном, державою. В цілому, в економічній теорії та практиці не існує сталості у трактуванні економічної безпеки. Узагальнено, вона є характеристикою системи, що

самоорганізовується та саморозвивається, тобто являє собою стан, при якому економічні параметри дозволяють зберегти основні її властивості: рівновагу й стійкість при мінімізації загроз. Таким чином, це стан виробничо-комерційної діяльності, при якому забезпечується дотримання економічних інтересів підприємства на підставі його стійкості та властивостей системи, що саморозвивається, й попередження впливу внутрішніх та зовнішніх загроз [18, с. 68-69].

Таким чином, економічна безпека підприємства – це комплексна характеристика, під якою розуміють рівень захищеності всіх видів потенціалу підприємства від внутрішніх та зовнішніх загроз, що забезпечує стабільне функціонування та ефективний розвиток і потребує управління з боку керівництва підприємства [18, с. 70]. З урахуванням цього слід зазначити, що головна мета економічної безпеки підприємства полягає в тому, щоб гарантувати його стабільне та максимально ефективне функціонування в теперішньому часі і високий потенціал розвитку в майбутньому.

До основних функціональних цілей економічної безпеки належать:

- забезпечення високої фінансової ефективності роботи, фінансової стійкості та незалежності підприємства;
- забезпечення технічної незалежності та досягнення високої конкурентоспроможності технічного потенціалу об'єкта господарювання;
- досягнення високого рівня кваліфікації персоналу та його інтелектуального потенціалу, належної ефективності НДДКР;
- мінімізація руйнівного впливу результатів виробничо-господарської діяльності на стан навколишнього середовища;
- якісна правова захищеність усіх аспектів діяльності підприємства (організації);
- забезпечення захисту інформаційного поля, комерційної таємниці й досягнення необхідного рівня

інформаційного забезпечення роботи всіх підрозділів підприємства та відділів організації;

- ефективна організація безпеки персоналу підприємства, його капіталу та майна, а також комерційних інтересів [19].

Досягнення таких цілей можливе, зокрема за рахунок розроблення та реалізації відповідного безпекового механізму, який узагальнено характеризується як сукупність взаємопов'язаних складових, що включають суб'єкти та об'єкти безпеки, цілі та інтереси, функції, принципи, методи, ресурсне забезпечення, які, будучи об'єднані в систему, спрямовані на формування безпечних умов розвитку підприємства [20]. У зв'язку з зазначеним, слід констатувати, що задля підвищення конкурентоспроможності підприємства доцільним вбачається внесення суттєвих змін у концепцію управління його економічною безпекою задля удосконалення цього процесу та впровадження на мікрорівні різноманітних моделей її оцінювання.

Висновки. З урахуванням вищевикладеного, слід зазначити, що в

Література:

1. Ілляшенко С. М. Управління інноваційним розвитком: проблеми, концепції, методи: навч. посіб. Суми : ВТД «Університетська книга», 2018. 581 с.
2. Бреус С. В. Управління економічною безпекою системи вітчизняних закладів вищої освіти : монографія. Київ : КНУТД, 2019. 400 с.
3. Денисенко М. П., Бреус С. В. Системні загрози як чинник погіршення економічної безпеки вищих навчальних закладів. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2017. Вип. 16, ч. 1. С. 76–80.
4. Денисенко М. П., Бреус С. В. Економічна безпека ВНЗ у регіональному розрізі: дослідження сутності ризику, безпеки та економічної небезпеки. *Бізнес-навігатор*. 2017. Вип. 4-1 (43). С. 79–85.
5. Сухоруков А. І., Данілов О. Д., Недашківській М. М., Сухорукова О. А. Управління інноваціями. К. : Видавничий дім Комп'ютерпрес, 2003. 206 с.
6. Немцов В. Д. Стратегічний менеджмент : навч. посібник. К. : ТОВ «УВПК «ЕксОб», 2011. 560 с.
7. Микитюк П. П. Інноваційний менеджмент: підручник. Тернопіль : Екон. думка ТНЕУ, 2019. 518 с.

цілому така ситуація, яка характерна для вітчизняних промислових підприємств, призводить до поглиблення розриву в їх економічному розвитку і як наслідок, зменшення можливостей відтворення економічного потенціалу держави та зниження конкурентоспроможності як елементів соціально-економічної системи (якими є суб'єкти господарювання), так і держави в цілому.

Реалізація зазначеного у результаті сприятиме не лише підвищенню рівня конкурентоспроможності окремого підприємства, а й рівня його економічної безпеки у контексті управління нею у результаті розроблення та реалізації адекватного сучасним умовам безпекового механізму задля відновлення економіки України у післявоєнний період. Саме це й обумовлює доцільність проведення подальших розвідок за проблематикою статті, які передбачають поглиблення дослідження впливу та взаємозв'язку підвищення рівня конкурентоспроможності окремого підприємства з ефективним безпековим механізмом з внесенням відповідних змін у стратегію управління його економічною безпекою.

8. Маркетинг інновацій і інновації в маркетингу : монографія / за ред. С. М. Ілляшенка. Суми : ВТД «Університетська книга», 2012. 615 с.
9. Шипуліна В. О., Майборода В. О. Дослідження формування рівня конкурентоспроможності підприємства за умов мінливої кон'юнктури ринку *Вісник Хмельницького національного університету*. 2010. № 4. Т. 2. С. 234–242.
10. Денисенко М. П., Бреус С. В. Конкурентоспроможність економіки – запорука забезпечення сталого розвитку держави. *The 12th International scientific and practical conference «World science: problems, prospects and innovations» (August 11-13, 2021) Perfect Publishing, Toronto, Canada*. 2021. 570 p. P. 286–292.
11. Підвищення конкурентоспроможності економіки України. URL: http://www.niurr.gov.ua/ukr/econom/-vzaem/rozdil_3-3.htm
12. Гончарук Т. І. Конкуренція: сучасна економічна характеристика та особливості. *Актуальні проблеми економіки*. 2004. № 2. С. 130–146.
13. Денисенко М. П., Бреус С. В. Імплементация світового досвіду в національну модель управління українською економікою. *The X International Science Conference «Topical issues, achievements and*

innovations of fundamental and applied sciences, March 09 – 12, 2021, Lisbon, Portugal, 2021. 340 p. P. 80–85.

14. Денисенко М. П., Бреус С. В. Науково-технологічна безпека: сучасні проблеми та перспективи її забезпечення. *Збірник тез доповідей міжнародної науково-практичної конференції «Фінансова безпека та стратегічний розвиток держави», Київ – Полтава, 20-21 грудня 2012 року*. Полтава : Верстка, 2012. 236 с. С. 130–132.
15. Денисенко М. П. Характерні риси інноваційних процесів в економіці України. *Комерціалізація інновацій* : монографія / за заг. ред. С. М. Ілляшенка, О. А. Біловодської. Суми : Триторія, 2020. С. 21–28.
16. Бреус С. В. Аналіз стану і перспективи експорту високотехнологічної продукції промисловості України. *Стратегічні пріоритети*. 2010. № 1. С. 16–22.
17. Бреус С. В. Роль інновацій у забезпеченні конкурентоспроможності машинобудівного комплексу України. *Актуальні проблеми економіки*. 2006. № 1. С. 162-169.
18. Гапак Н. М., Дочинець І. В. Суть та еволюція поняття «економічна безпека підприємства». *Науковий вісник Ужгородського університету*:

Серія «Економіка». 2014. Вип. 2 (43). С. 68–73.

19. Кривов'язюк І. В. Економічна діагностика : навч. посіб. К. : Центр учбової літератури, 2013. 456 с.
20. Фостяк В. І. Формування механізму управління безпековою діяльністю промислових підприємств. *Ефективна економіка*. 2019. № 1. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6856>
21. Мігус, І., & Коваль, Я. (2021). Інноваційний розвиток підприємств в умовах діджиталізації економіки. *Вчені записки Університету «КРОК»*, (2 (62), 159–165. <https://doi.org/10.31732/2663-2209-2021-62-159-165>
22. Мігус, І. (2023). Основні тенденції розвитку індустрії 4.0 та її вплив на економічну безпеку держави: міжнародний аспект. *Вчені записки Університету «КРОК»*, (1(69), 52–59. <https://doi.org/10.31732/2663-2209-2022-69-52-59>
23. Mihus, I., Gupta, S.G.(2023). The main trends of the development of the digital economy in the EU countries. The development of innovations and financial technology in the digital economy: monograph. OŪ Scientific Center of Innovative Research. 2023. 230p. PP. 23-41, [10.36690/DIFTDE-2023-23-41](https://doi.org/10.36690/DIFTDE-2023-23-41).

РОЗДІЛ 3. ПСИХОЛОГІЯ

УДК: 159.9.07

DOI: 10.31732/2663-2209-2022-70-147-158

ОСОБЛИВОСТІ ПРОЯВУ ДЕПРЕСИВНОСТІ У НАРЦИСИЧНИХ ОСІБ: ДОСЛІДЖЕННЯ В ЧАСІ ВІЙНИ

Галина Католік¹, Зінаїда Живко², Галина Одинцова³

¹доктор психологічних наук, доцент, професор кафедри практичної психології Інституту управління, психології та безпеки Львівського державного університету внутрішніх справ, м. Львів, Україна, e-mail: katolyk@hotmail.com, ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-2169-0018>

²доктор економічних наук, професор, професор кафедри менеджменту Інституту управління, психології та безпеки Львівського державного університету внутрішніх справ, м. Львів, Україна, e-mail: professor2007@ukr.net, ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-4045-669X>

³кандидат психологічних наук, доцент, завідувачка кафедри практичної психології Інституту управління, психології та безпеки Львівського державного університету внутрішніх справ, м. Львів, Україна, e-mail: horashko@gmail.com, ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-7102-7724>

FEATURES OF THE DEMONSTRATION OF DEPRESSION IN NARCISSISTS: A WARTIME STUDY

Halyna Katolyk¹, Zinaida Zhyvko², Halyna Odyntsova³

¹Doctor of Sciences (Psychology), Associate professor, Professor of Practical Psychology Department Institute of Management, Psychology, and Security, Lviv State University of Internal Affairs, Lviv, Ukraine, e-mail: katolyk@hotmail.com, ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-2169-0018>

²Doctor of Sciences (Economics), Professor, Professor of Management Department Institute of Management, Psychology, and Security, Lviv State University of Internal Affairs, Lviv, Ukraine, e-mail: professor2007@ukr.net, ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-4045-669X>

³Ph.D. (Psychology), Associate professor, Head of the chair of Practical Psychology Department Institute of Management, Psychology, and Security, Lviv State University of Internal Affairs, Lviv, Ukraine, e-mail: horashko@gmail.com, ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-7102-7724>

Анотація. Схильність нарцисичних особистостей до постановки нереалістичних цілей та незадоволеність потреб у повазі та любові з боку інших сприяють розчаруванню таких людей в їхньому оточенні та у собі. Мета дослідження полягає в теоретичному дослідженні та емпіричній перевірці взаємозв'язок між депресивністю та рівнем нарцисизму особистості. Також висунуто гіпотези: ймовірно, що існує взаємозв'язок між рівнем нарцисизму особистості та її схильністю до депресивного стану, який пов'язаний з незадоволеністю потреб у визнанні, повазі та любові; припускаємо, що у осіб з середнім та високим рівнем нарцисизму буде виявлено агравацію та сензитивність, що спричинятимуть депресивні стани різного рівня. Об'єкт дослідження – депресивність як психологічний феномен особистості, а предмет – особливості депресивності у осіб з різним рівнем нарцисизму. В наслідок такої напруги та незадоволеності химерних потреб нарцисичні особистості є більш схильними до розвитку депресивних станів на фоні емоційного вигорання, фрустрацій та нарцисичної травматизації. У зв'язку з цим виникає потреба у більш детальному вивченні явища нарцисизму. У статті розглянуто депресивність як психологічний феномен особистості та визначено особливості депресивності у осіб з різним рівнем нарцисизму. На основі теоретичного аналізу побудовано теоретично-гіпотетичну модель особливостей депресивності у осіб з різним рівнем нарцисизму. Представлено результати емпіричного дослідження взаємозв'язку між депресивністю та рівнем нарцисизму особистості. Виявлено, що на виникнення депресивних станів у нарцисичних особистостей впливають три основні фактори: самолюбвання, величність, самозакоханість. Запропоновано удосконалену теоретично-гіпотетичну модель особливостей депресивності у осіб з різним рівнем нарцисизму.

Ключові слова: нарцисизм, депресія, депресивність, депресивні прояви, війна.

Формули: 0; **рис.:** 9; **табл.:** 1; **бібл.:** 14

Abstract. *The tendency of narcissistic individuals to set unrealistic goals and unsatisfied needs for respect and love from others contribute to the disappointment of such people in their environment and in themselves. The purpose of the study is to theoretically investigate and empirically test the relationship between depression and the level of narcissism of an individual. Hypotheses have also been put forward: it is likely that there is a relationship between a person's level of narcissism and their tendency to a depressive state, which is associated with unsatisfied needs for recognition, respect and love; we assume that individuals with an average and high level of narcissism will show aggravation and sensitivity, which will cause depressive states of various levels. The object of the research is depression as a psychological phenomenon of the individual, and the subject is the peculiarities of depression in persons with different levels of narcissism. As a result of such tension and unsatisfied whimsical needs, narcissistic personalities are more prone to the development of depressive states against the background of emotional burnout, frustrations and narcissistic traumatization. In this connection, there is a need for a more detailed study of a narcissism phenomenon. The article examines depression as a psychological phenomenon of the individual and defines the features of depression in people with different levels of narcissism. Based on the theoretical analysis, a theoretical-hypothetical model of the features of depression in persons with different levels of narcissism was built. The results of an empirical study of the relationship between depression and the level of narcissism of an individual are presented. It was found that three main factors influence the occurrence of depressive states in narcissistic individuals: self-admiration, grandeur and egotism. An improved theoretical-hypothetical model of features of depression in persons with different levels of narcissism is proposed.*

Keywords: *narcissism, depression, depressiveness, depressive manifestations, war.*

Formulas: 0; **fig.:** 9, **tabl.:** 1, **bibl.:** 14

Постановка проблеми. Нарцисична особистість по-різному проявляється у мирний та воєнний часи. Є образи легендарних героїв, наприклад, Да Вінчі, який є зразком особистості з позитивно компенсованим нарцисичним радикалом у воєнній реальності. Усе, що про нього розповідали друзі, командири, колеги вкладається в розуміння нарцисичної особистості в найкращому розумінні сублімативного вектору буття. В багатогранних наукових пошуках нарцисизм описується з позицій норми та патології, конструктивного перфекціонізму та деструктивного способу самоздійснення. Аксиоматично доведено, що нарцисичні риси властиві усім людям, однак, конструктивними вважаються лише тоді, коли не набувають провідної (особливо деструктивної) ролі у функціонуванні. У людини з нарцисичним розладом сформовано лише образ ідеального Я та заперечено образ Я реального, окрім того захисні механізми спрямовано на оберігання такого ідеалізованого образу від критики інших та від власного усвідомлення його як помилкового і недосконалого. Якщо мати уявлення про нарцисичний стан особистості як психічний розлад, то йдеться про особистісну структуру в якій є дефіцит емпатії, здатність до експлуатації та гіперболізоване почуття власної

значимості. Однак у певних сприятливих умовах, як-от військові події, цей стан може з дефіцитарного перетворитись на ресурсний. Така людина здатна повести за собою солдат у бій з впевненістю та особистісною компетентністю перемагати. Її Я ідеальне, з яким ідентифікуються солдати, здатне підіймати стрій та перемагати.

Нарцисичним людям також властива надмірна любов до себе, заклопотаність успіхом та нестабільність у емоційній сфері. Сьогодні розпочались жажливі події – на Україну напала росія, що віддзеркалює амбітні нарцисичні тенденції російського керівництва. Можемо побачити, як виглядає, як діє та як чинить з іншими деструктивна нарцисична особистість!

Протягом XX та XI століття вивченням нарцисичної особистості займалися такі дослідники як Х. Кохут, О. Кернберг, Н. Мак-Вільямс, Х. Хензелер, О. Керечан та ін. Розглядаючи різні підходи до вивчення депресивності у контексті нарцисичності у вітчизняних та зарубіжних вчених, обрано розуміння депресивності Н. Мак-Вільямс, яка ототожнювала поняття депресії як стану і депресивності як риси характеру. Часто у нарцисичних особистостей спостерігаються депресивні епізоди через надмірні вимоги до себе без урахування кількості енергії лібідо. Тому у фокусі наших досліджень є взаємозв'язок

нарцисизму та депресивності у час війни, яка передбачає свою унікальність буття.

Згідно з даними Всесвітньої організації охорони здоров'я в Європейському регіоні 40 мільйонів людей страждають депресивним розладом. Незважаючи на поширеність цього розладу навіть сьогодні трапляються випадки, коли його діагностують не вчасно або не правильно розпізнають причини його виникнення. До причин виникнення депресії належать біологічні схильності, втрати, життєві кризи та психологічні особливості особистості. До таких особливостей належить нарцисичний характер особистості. Серед інших категорій клієнтів психолога нарцисичні особистості становлять значну частину. Така ситуація зумовлена тенденцією сучасного суспільства підтримувати та схвалювати нарцисичні моделі поведінки. До них належить нестримне прагнення до успіху, лідерства та ідеальності, також самоствердження за рахунок надбання матеріальних цінностей. Люди з такими тенденціями «зручні» для сучасного капіталістичного суспільства, оскільки готові докладати багато зусиль для підтримання образу сильної та успішної особистості. Таким чином сьогодні кожна людина з ранніх років отримує багато стимулів для формування і підтримання нарцисизму [1]. Очевидно, що психіка не здатна до витримування постійної напруги, якої потребують такі поведінкові моделі. Схильність нарцисичних особистостей до постановки нереалістичних цілей та незадоволеність потреб у повазі та любові з боку інших сприяють розчаруванню таких людей в їхньому оточенні та у собі. Внаслідок такої напруги та незадоволеності химерних потреб нарцисичні особистості є більш схильними до розвитку депресивних станів на фоні емоційного вигорання, фрустрацій та нарцисичної травматизації. У зв'язку з цим виникає потреба у більш детальному вивченні явища нарцисизму.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Депресивність і нарцисизм досліджувалися З. Фройдом,

О. Кернбергом, Н. Мак-Вільямс, К. Леонгардом, Дж. Гаакен, Т. Міллером, Х. Кохутом, Х. Хензелером, А. Головим, О. Соколовою, Л. Король, Е. Калітієвською, Д. Хломовою, О. Керечан, А. Скляр, Т. Богдан, О. Лазаренко [2; 3; 4; 5; 6; 7; 8; 9]. Психодинамічні дослідження нарцисизму доводять, що ця риса характеру формується у дитинстві під впливом виховання, зокрема стосунку з матір'ю, яка в силу своєї психологічної незрілості або нарцисичності може проявляти до дитини холодність, жорстокість, осуд або ж використовувати дитину як власне нарцисичне розширення.

Психологами-дослідниками виокремлено різні види нарцисизму, зокрема Е. Фромм говорив про індивідуальний і суспільний або груповий нарцисизм і те, що кожен з них може проявлятися у доброякісній і злроякісній формах [10]. Натомість Дж. Мілер описав такі види нарцисичних особистостей: безпринципний нарцис, любовний нарцис, компенсаторний нарцис, елітистичний нарцис, конструктивний нарцисизм, деструктивний нарцисизм, дефіцитарний нарцисизм [11].

Розглядаючи різні підходи до вивчення депресивності у вітчизняних та зарубіжних вчених, вирішено покладатися на розуміння депресивності Н. Мак-Вільямс, яка ототожнювала поняття депресії як стану і депресивності як риси характеру. Таке бачення депресивності дає широке розуміння цього явища. Зокрема до депресивних проявів належать схильність періодично проявляти хронічну пригніченість настрою, негативну самооцінку, негативне сприйняття минулого і майбутнього, а також погіршення фізичного здоров'я [4].

Нарцисичні особистості потребують похвали, відчувають себе центром всесвіту і постійно відчувають потребу в захопленні. Найбільше вони бояться відкидання, втрати самоповаги, критики або неочікуваних і сильних почуттів. Втрата відчуття самоповаги може бути травматичною для них і навіть викликати

агресію. Такі особливості нарцисичних людей, а також стиль життя сучасного суспільства, де є орієнтація на успіх, лідерство та унікальність сприяють розвитку у них депресивності.

Виходячи з численних клінічних спостережень, депресія в осіб з нарцисичним розладом особистості має забарвлення поразки, невдачі і пов'язана більше з почуттям глибокого сорому і порожнечі. Такий стан спостерігається в зрілих людей віком від 25 до 55 років і замість багатства внутрішнього емоційного життя, в яке можна емпатійно «вслухатися», часто характеризуються численними описами неприємних тілесних відчуттів, соматичними проявами. Неприємні тілесні відчуття на фоні глибокої ангедонії замінюють описи емоцій чи переживань, таким чином обриваючи зв'язок і з соціальною ситуацією і з її психічним відображенням. Такі особистості зазвичай переживають депресію після низки розчарувань у зовнішньому світі: або у стосунках з іншими людьми (інших вони описують більш поверхово, в манері знецінення, недосконаліми, неідеальними людьми), або у власних можливостях – кар'єрі чи успішності [12].

Оскільки психодинаміка нарцисичного розладу особистості полягає в парадоксі грандіозності і перебільшенні власної значущості, а також неможливості визнати вплив інших на власне життя, то депресія означає те, що грандіозне «Я» не справилось й існує сильне розчарування в собі, яке може обрамлятися гнівом, що спрямований всередину. Навіть якщо розчарування у стосунках присутні в емоційному звучанні депресії нарцисичної особистості, то вони все ж приписуються собі, переломлюючись через відчуття нікчемності — «я не такий, щоб мене любили» [13].

А. Бек розрізняв два види депресії: депресію, пов'язану з депривацією і депресію поразки (недосягнення цілей). Оскільки поразкою, «провалом» для нарцисичних особистостей є «бути не

першим» – очевидна схильність до депресії поразки.

Але також існують погляди на нарцисичних особистостей як на нездатних до депресії. Найбільш послідовно її відстоює О. Кернберг, підкреслюючи те, що на поверхні виглядає як депресія є гнівом і обуренням, обтяженістю мстивими почуттями, а не сумом через втрату. М. Джесовіч-Гесіч і Дж. Везель стверджують, що при втраті об'єкта нарцисична особистість сумує про втрату «дзеркала», відсутність захоплення веде до дисфорії і самоненависті. О. Кернберг також вважає, що переживається втрата не об'єкта, а нарцисичного підкріплення. Дослідник вважає, що хоча б незначно виражена здатність до смутку і депресії з елементами почуття провини є сприятливим прогностичним показником щодо результатів лікування [3].

С. Кавалер-Адлер також стверджує, що блокування смутку при межовому і нарцисичному розладах особистості є відкидання афективного досвіду інтенсивної преєдипової травми. Реальна або уявна втрата матері в ранньому дитинстві «запускає» механізми ідеалізації і фантазійного злиття з нею для захисту від мук любові і одночасно від мук інтенсивної провини за дитячу ненависть. Інтенсивність провини робить спогади про втрачений об'єкт нестерпними і там, де потрібна «робота печалі», виникає афективний блок. Кавалер-Адлер коментує твердження О. Кернберга про нездатність нарцисичних пацієнтів до депресії таким чином. Розглядаючи інтерпретацію примітивної агресії як основний внесок аналітика в рух нарцисичного пацієнта до смутку, О. Кернберг, на думку Кавалер-Адлер, не приділяє належної уваги створенню підтримуючого оточення для «контейнерування» смутку. Автор описує страх плачу, типовий для нарцисичної особистості. Пацієнти з нарцисичним розладом особистості постійно відкидають страх поглинання власним болем. Невиплакані сльози, десятиліттями подавлений біль створюють несвідому

загрозу «потонути у власних сльозах», тому в снах нарцисичних пацієнтів часто присутня тема утоплення. Нарцисичні особистості відчують страх постійного плачу в процесі афекту горя; сльози викликаються жахом втрати об'єкта фантастичного злиття і одночасно жахом поглинання тим, з ким хочеш злитися. Кавалер-Адлер підкреслює необхідність міжособистісного контакту, щоб трансформувати нескінченний плач патологічного смутку в «роботу печалі».

Підтримка терапевта в зовнішньому діалозі дозволяє просунути від структури захисного злиття до структури внутрішнього діалогу. Саме наявністю структури внутрішнього діалогу забезпечується, на думку дослідника, здатність до смутку за відсутності зовнішнього об'єкта. Ініціація внутрішнього діалогу через зовнішній діалог веде до звільнення від афекту печалі [3].



Рис. 1. Теоретична гіпотетична модель особливостей депресивності у нарцисичних особистостей

Джерело: розроблено Католик Г.В.

На основі теоретичного аналізу проявів депресивності у нарцисичних осіб побудовано теоретичну модель особливостей депресивності у нарцисичних особистостей (рис. 1). Відповідно до цієї моделі для нарцисичної особистості властиво незадоволеність потреб у повазі, любові і визнанні, а також агравация і сензитивність, що провокує у них розвиток депресивності [14]. Відповідно до створеної нами гіпотетичної моделі обрано методики дослідження, результатом яких буде або підтвердження або спростування наукових уявлень психологічного феномену нарцисичності.

Формулювання цілей статті. Мета дослідження полягає в теоретичному дослідженні та емпіричній перевірці

взаємозв'язок між депресивністю та рівнем нарцисизму особистості. Також висунуто *гіпотези*: ймовірно, що існує взаємозв'язок між рівнем нарцисизму особистості та її схильністю до депресивного стану, який пов'язаний з незадоволеністю потреб у визнанні, повазі та любові; припускаємо, що у осіб з середнім та високим рівнем нарцисизму буде виявлено агравацию та сензитивність, що спричинятимуть депресивні стани різного рівня. *Об'єкт* дослідження – депресивність як психологічний феномен особистості, а *предмет* – особливості депресивності у осіб з різним рівнем нарцисизму.

Методологія дослідження. В емпіричному дослідженні особливостей депресивності у осіб з різним рівнем

нарцисизму взяло участь 50 досліджуваних віком від 19 до 30 років, чоловіки і жінки з різним рівнем освіти та різною зайнятістю (студенти, безробітні, працюючі, власники бізнесу). Збір даних для дослідження проводився за допомогою мережі Інтернет через Google Forms, така організація дослідження дала змогу сформувати рандомізовану вибірку, що забезпечує більшу достовірність дослідження.

Беручи до уваги попередні теоретичні дослідження особливості депресивності у осіб з різним рівнем нарцисизму та з огляду на поставленні завдання для збору емпіричних даних обрано такі методи дослідження:

- індивідуально-типологічний опитувальник, методика Л. Собчик. Методика спрямована на діагностику самосвідомості, самооцінки, самоконтролю особистості, властивості особистості, риси характеру;
- мотиваційний опитувальник А. Маслоу (ММТ-32). Метою методики є дослідити рівень важливості та задоволеності потреб особистості відповідно до теорії потреб А. Маслоу;
- опитувальник неклінічного нарцисизму NPI. Цей опитувальник дозволяє

діагностувати рівень нарцисизму як рису особистості, а також такі прояви нарцисизму як зверхність, марнославство, використання людей, унікальність, демонстративність, авторитетність, самодостатність;

- Методика діагностики рівня депресії. Метою методики є встановити рівень депресії на момент дослідження. Особливістю цієї методики є те, що вона дозволяє діагностувати саме меланхолійну депресію, до якої відповідно до попередніх теоретичних досліджень схильні нарцисичні особистості;

- анкетета для збору загальної інформації про досліджуваних (вік, стать, освіта, зайнятість).

Виклад основного матеріалу дослідження. Для опрацювання емпіричних даних отриманих в результаті дослідження використано методи описової статистики, кореляційний та факторний аналіз (програми Microsoft Excel та SPSS).

Опрацювавши результати опитувальника неклінічного нарцисизму NPI, ми, використовуючи методи описової статистики побудували графік розподілу рівня нарцисизму у групі досліджуваних (рис. 2).

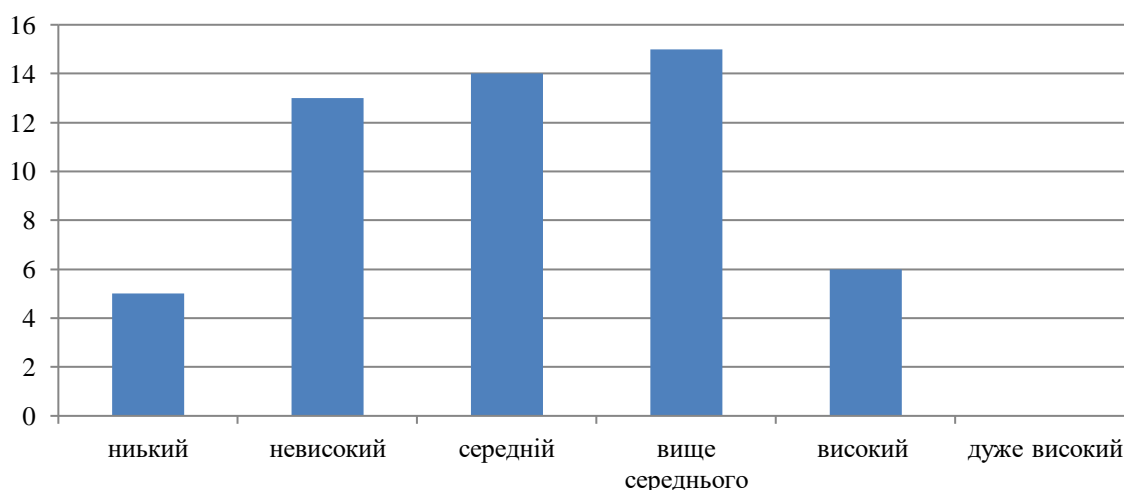


Рис.2. Розподіл результатів опитувальника неклінічного нарцисизму NPI у досліджуваній групі

Джерело: розроблено авторами

На графіку видно, що для цієї групи в основному характерний невисокий, середній та вище середнього рівні нарцисизму. Враховуючи те, що високий рівень нарцисизму у цій групі переважає над низьким рівнем, можна вважати, що

нарцисизм доволі типова риса для особистостей віком від 19 до 30 років.

Підраховавши результати досліджуваних за методикою діагностики рівня депресії побудовано графік розподілу рівня депресії у групі досліджуваних.



Рис. 3. Результати за методикою діагностики рівня депресії

Джерело: розроблено авторами

Аналіз графіка розподілу результатів за методикою діагностики рівня депресії (рис. 3) показав, що на момент опитування досліджувані перебували у стані депресії,

оскільки у більшості досліджуваних виявився помірний рівень депресії, а у значної частини помітна виражена і глибока депресія.

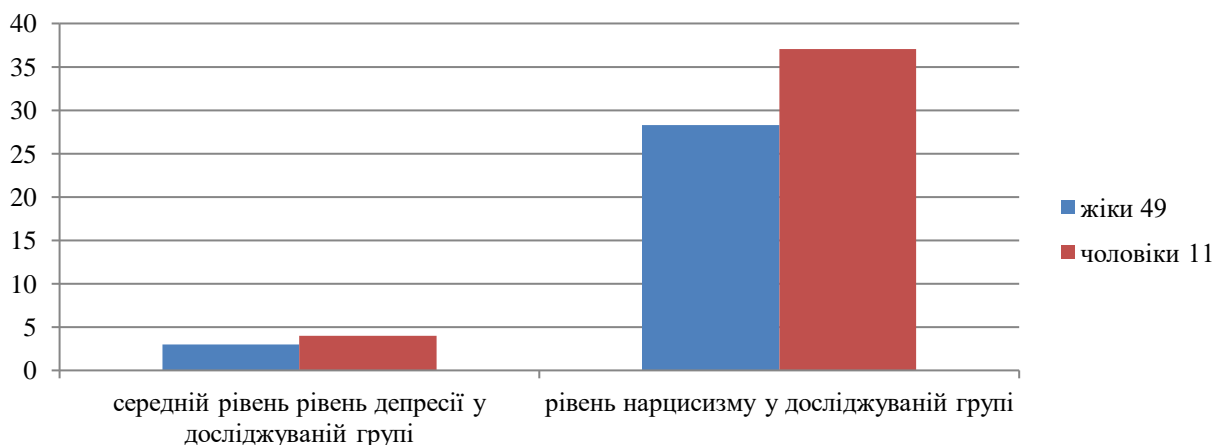


Рис. 4. Порівняння середніх значень результатів за методиками діагностики рівня депресії і опитувальника неклінічного нарцисизму NPI між чоловіками і жінками

Джерело: розроблено авторами

Проаналізувавши результати дослідження методом описової статистики за методикою діагностики рівня депресії, опитувальника неклінічного нарцисизму NPI, побудовано графік порівняння середніх значень результатів між

чоловіками і жінками (рис.4). Відтак можна припустити, що для чоловіків на момент опитування притаманний більш високий рівень нарцисизму і депресії, ніж для жінок.

На нашу думку це можна пояснити особливостями виховання хлопців та

дівчат, а також схильністю чоловіків маскувати власні почуття та ігнорувати проблеми.

Опис результатів кореляційного аналізу. Для встановлення взаємозв'язку депресивності і нарцисизму особистості, а також для виявлення інших значимих

взаємозв'язків у результатах дослідження проведено кореляційний аналіз. Статистично значимі зв'язки, які відобразилися у кореляційній матриці, описано за допомогою плеяд кореляційного зв'язку (рис .5, рис. 6, рис. 7).

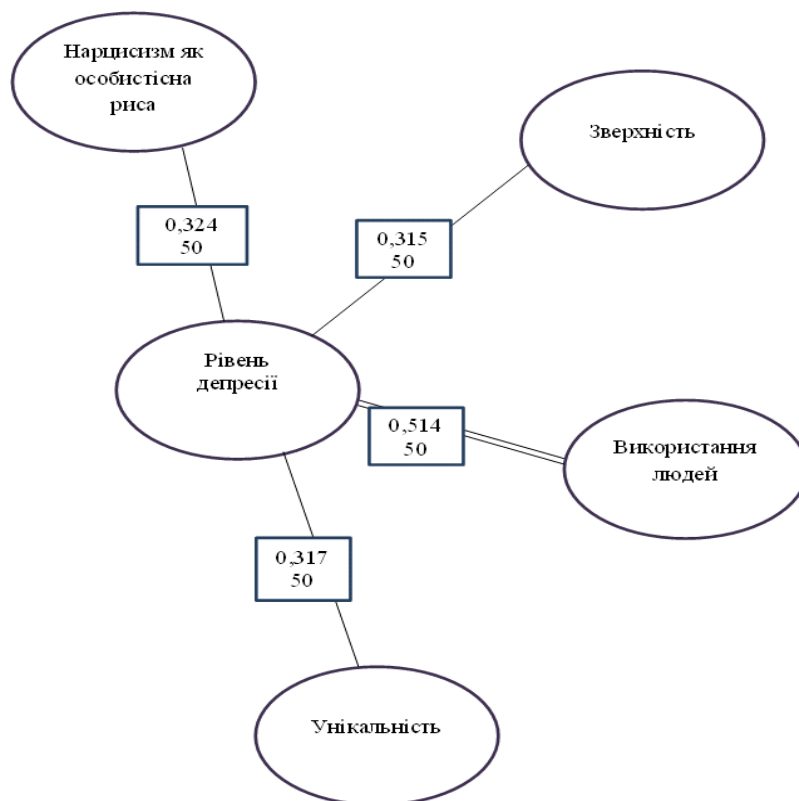


Рис. 5. Плеяда кореляційного зв'язку рівня депресії за методикою діагностики рівня депресії і шкал «зверхність», «використання людей», «унікальність» із загальним рівнем нарцисизму як особистісної якості за методикою NPI.

Джерело: розроблено авторами

На основі кореляційної матриці побудовано плеяду взаємозв'язку рівня депресії з такими особистісними рисами як зверхність, унікальність, звичкою використовувати людей і загальним рівнем нарцисизму за опитувальником NPI. На основі цієї кореляційної плеяди, можемо зробити висновок, що існує прямий зв'язок між рівнем депресії і рівнем нарцисизму особистості. Зокрема на виникнення депресії у нарцисичних осіб впливають такі риси як зверхність, унікальність і схильність використовувати людей.

Аналізуючи результати кореляційного зв'язку побудовано кореляційну плеяду між рівнем депресії і шкалами «екстраверсія» і «агравация» типологічного опитувальника Л. Собчик. Ця плеяда показує прямий зв'язок між рівнем депресії у нарцисичних осіб з агравациєю, тобто схильністю особистості перебільшувати власні проблеми і зворотній зв'язок з екстраверсією. Тобто нарцисичні особистості, які більш орієнтовані на зовнішній світ і прагнуть розширювати коло спілкування є менш схильними до депресії.

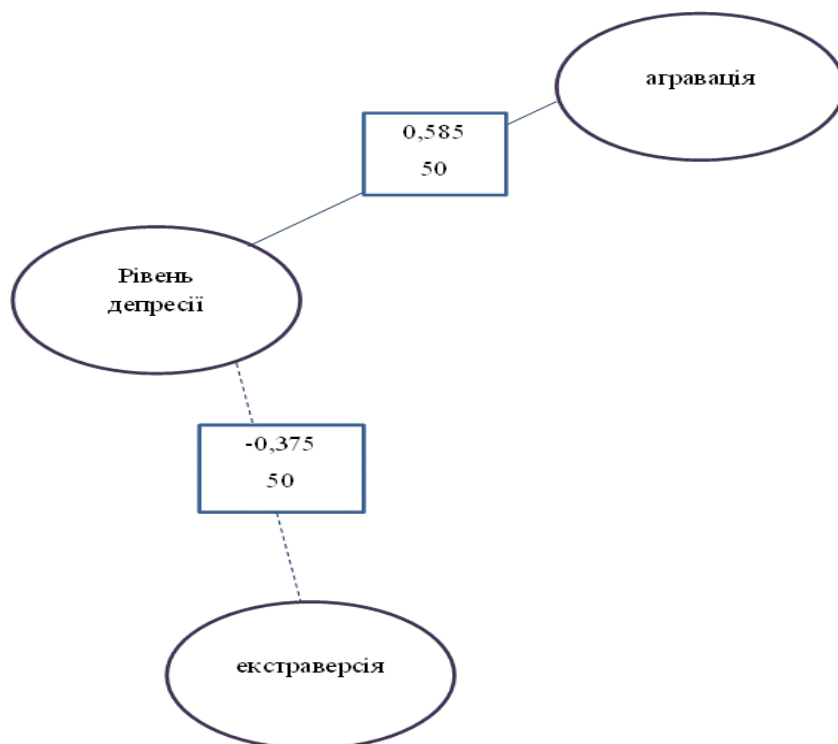


Рис. 6. Плеяда кореляційного зв'язку між рівнем депресії за методикою діагностики рівня депресії і шкалами «екстраверсія» і «агресивність» типологічного опитувальника Л. Собчик

Джерело: розроблено авторами

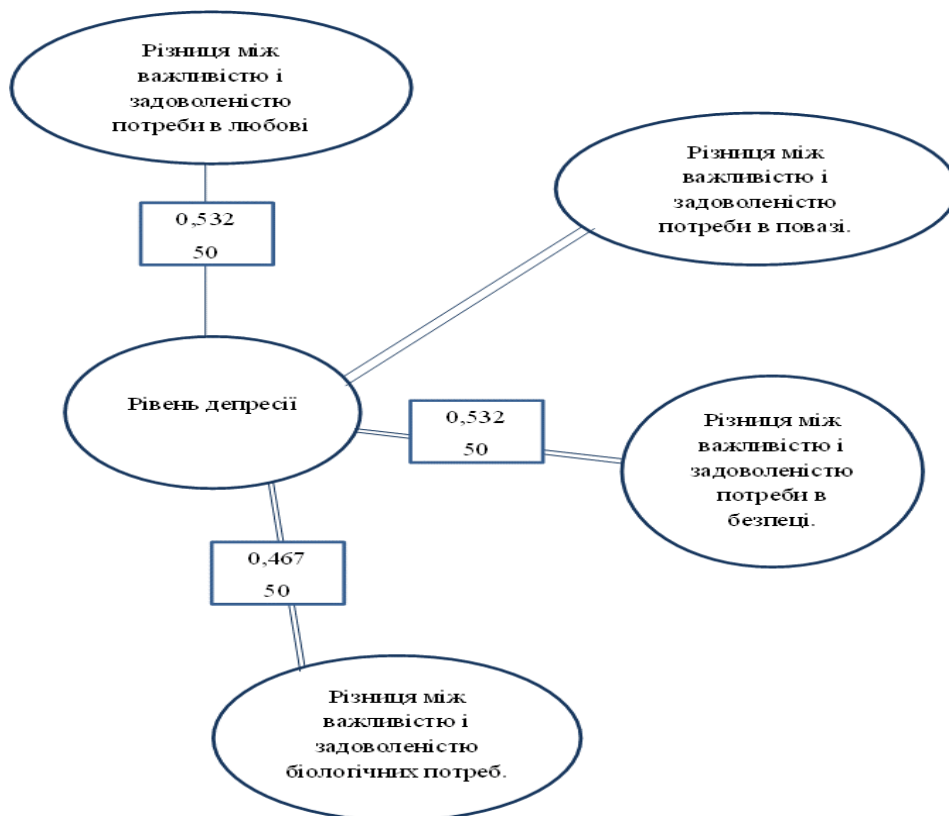


Рис. 7. Плеяда кореляційних зв'язків між рівнем депресії за методикою діагностики рівня депресії і різницею між важливістю і задоволеністю потреб в безпеці, любові, повазі і біологічних потреб за мотиваційним опитувальником А. Маслоу

Джерело: розроблено авторами

Плеяда показує, що рівень депресії у досліджуваних осіб взаємопов'язаний з незадоволеністю базових біологічних потреб, а також потреб в безпеці, повазі і любові. Особливістю дослідження було те, що при зборі емпіричних даних ми пропонували досліджуваним, якщо вони зацікавлені в інтерпретації їхніх результатів, залишити адресу електронної пошти. Двадцять з п'ятдесяти досліджуваних побажали отримати інтерпретацію результатів, цю ознаку було взято до уваги при проведенні

кореляційного аналізу, на основі чого виявлено кореляційні зв'язки, які показано на рис. 8. Ця кореляційна плеяда свідчить про те, що досліджувані, які хочуть дізнатися свої результати, схильні використовувати людей у власних цілях, а зворотній зв'язок з агресією може вказувати на те, що досліджувані не схильні проявляти агресію у міжособистісному спілкуванні. Отже, нарцисичні особистості у досліджуваній групі у спілкуванні більше схильні до маніпуляцій ніж до відкритої агресії.

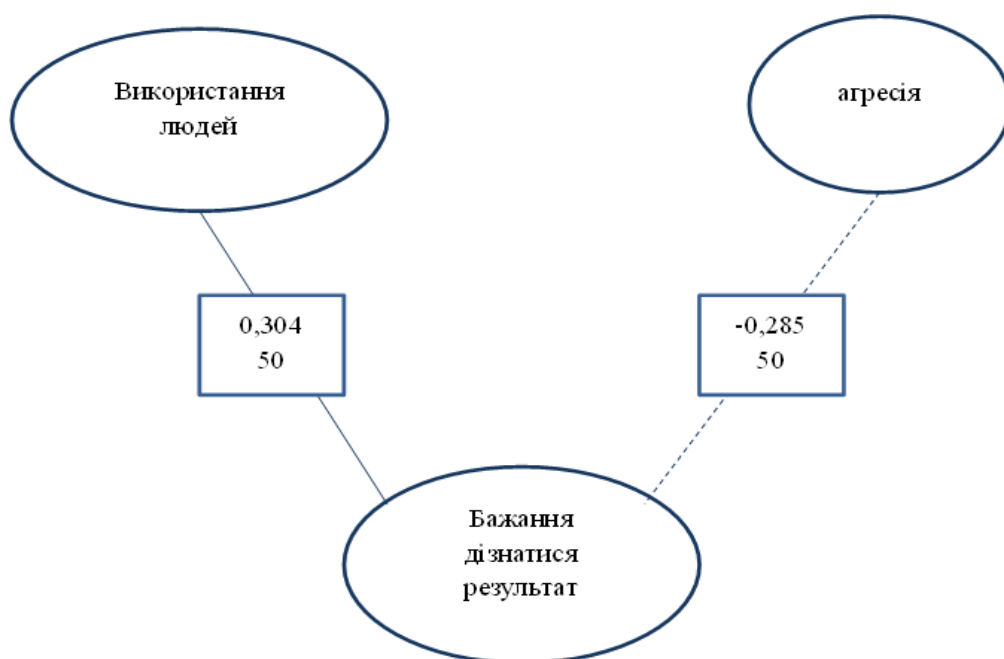


Рис. 8. Плеяда кореляційного зв'язку між бажанням дізнатися результат, шкалою опитувальника NPI використання людей і шкалою методики Л. Собчик «агресія».

Джерело: розроблено авторами

Опис результатів факторного аналізу особливостей депресивності у осіб з різним рівнем нарцисизму. На основі проведеного кореляційного аналізу і встановлення взаємозв'язку між депресивністю і нарцисизмом, а також виявленням статистично значимих кореляційних зв'язків між певними досліджуваними значеннями і рівнем депресії у досліджуваній групі, яка, як вже було показано, складається з нарцисичних особистостей, вирішено провести факторний аналіз для більш точного опису причин розвитку депресії у осіб з різним рівнем нарцисизму. В ході проведення

дослідження перевірено доцільність проведення факторного аналізу за допомогою критерія КМО та критерія Батлетта.

Для проведення факторного аналізу критерій КМО повинен бути більший 0,5, а критерій Батлетта нижчий 0,005. Показники цих критеріїв: КМО = 0,694, а критерій Батлетта = 0,000 вказують на доцільність проведення факторного аналізу. Для визначення кількості факторів ми орієнтувалися на критерій Кайзера, відповідно до якого число факторів дорівнює числу компонентів значення яких більше 1.

Табл. 1. Факторні навантаження для емпіричних даних дослідження особливості депресивності у осіб з різним рівнем нарцисизму

№ п/п	Назва фактора	Шкали, які увійшли до фактора	Факторні навантаження	% пояснюваної дисперсії
1	Самолюбівання	Різниця між важливістю і задоволеністю потреби в повазі	0,802	36,007
		Різниця між важливістю і задоволеністю потреби в любові	0,716	
		Унікальність	0,674	
		Агравация	0,656	
2	Величність	Унікальність	0,334	14,941
		Різниця між важливістю і задоволеністю потреби безпеки	0,529	
3	Самозакоханість	Зверхність	0,800	11,319
		Унікальність	0,412	
Загальний відсоток дисперсії				62,267

Джерело: розроблено авторами

Відповідно до цього критерію і попереднього аналізу даних, ми вибрали 3 фактори.

Висновки. Відтак, можемо зробити висновок, що на виникнення депресивних станів у нарцисичних особистостей впливають три основні фактори: самолюбівання, величність, самозакоханість.

Отже, проведено емпіричне дослідження для виявлення особливостей депресивності в осіб з різним рівнем нарцисизму. Виходячи з отриманих результатів кореляційного аналізу можемо стверджувати, що існує прямий зв'язок між депресивністю і нарцисизмом особистості. В результаті проведення дослідження та інтерпретації результатів встановлено, що рівень депресії у нарцисичних особистостей пов'язаний з незадоволеністю потреб у любові, повазі, безпеці, а також базових біологічних потреб. Тобто перша гіпотеза підтвердилася частково.

Зокрема встановлено, що існує взаємозв'язок між депресивністю і такими рисами нарцисичних особистостей як унікальність, зверхність, використання людей, схильність перебільшувати власні проблеми (агравация). Також було виявлено, що учасники опитування, яким

властива екстраверсія і спрямованість на зовнішній світ менш схильні до депресивності незалежно від рівня нарцисизму, так як виявлено зворотній зв'язок між рівнем депресії і екстраверсією. Так як не виявлено статистично значимих кореляційних зв'язків між депресивністю у нарцисичних особистостей і сенситивністю друга гіпотеза підтвердилася частково.

Для виявлення більш точних особливостей розвитку депресії у нарцисичних особистостей проведено факторний аналіз і виокремлено три ключові фактори: самолюбівання, величність, самозакоханість.

Відповідно до отриманих результатів теоретично-гіпотетична модель особливостей депресивності у осіб з різним рівнем нарцисизму набуває дещо іншого вигляду.

На рис. 9. зображено модель особливостей депресивності у осіб з різним рівнем нарцисизму, що базується на результатах проведеного дослідження. Відповідно до цієї моделі депресивність у нарцисичних особистостей зумовлена притаманними їм самолюбіванням, величністю, самозакоханістю, використанням людей і незадоволеністю біологічних потреб.

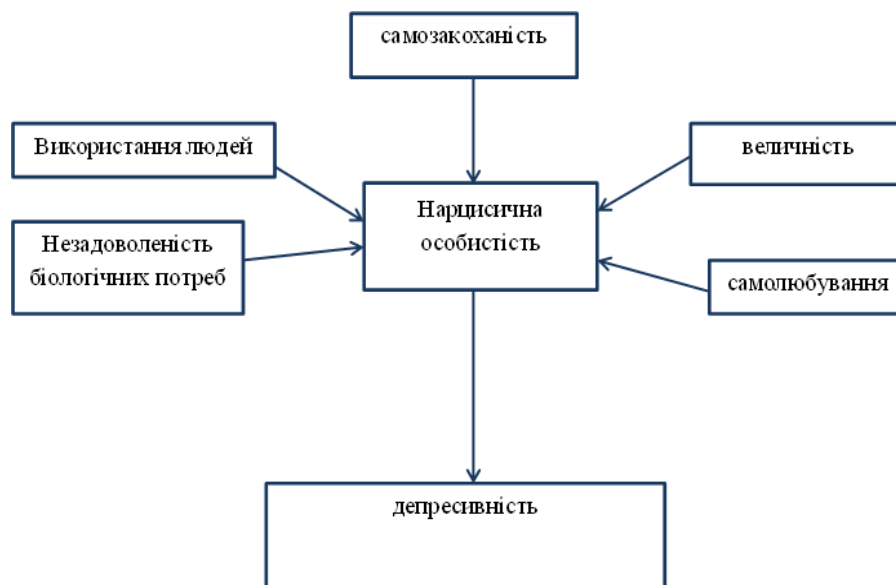


Рис. 9. Модель особливостей депресивності у осіб з різним рівнем нарцисизму

Джерело: розроблено Католик Г.В.

Література:

1. Kohut H., Wolf E.S. The disorders of the self and their treatment: an outline. *The International Journal of Psychoanalysis*. 1978. Vol. 59. P. 413-425.
2. Freud S. On Narcissism. *The Standard Edition of the Complete Psychological Works of Sigmund Freud, Volume XIV (1914-1916): On the History of the Psycho-Analytic Movement, Papers on Metapsychology and Other Works*, p. 67-102. URL: https://www.sas.upenn.edu/~cavitch/pdf-library/Freud_SE_On_Narcissism_complete.pdf.
3. Kernberg O. F. Contrasting viewpoints regarding the nature and psychoanalytic treatment of narcissistic personalities. *Journal of the American Psychoanalytical Association*, 222. 1974. P. 255-267.
4. McWilliams N. *Psychoanalytic diagnosis, understanding personality structure in the clinical process* (2nd Ed.). New York, NY: The Guildford Press. 2011. 426 p.
5. Haaken J. Sex differences and narcissistic disorders // *American Journal of Psychoanalysis*. 1983. Vol. 43 (4). P. 315-324.
6. Klein M. Envy and gratitude. In *The Writings of Melanie Klein. Vol. 3, Envy and Gratitude and Other Works*. New York: Free Press. 1975. P. 176-235.
7. Керечан О. Гештальттерапія нарцисичних розладів особистості *Психологія особистості*. 2011. №1. С. 6.
8. Аврамченко С. М. Сучасні психоаналітичні дослідження проблеми нарцисизму. *Науковий*

часопис НПУ імені М. П. Драгоманова. Серія 12: Психологічні науки. 2012. Вип. 36. С. 59-66.

9. Лазаренко О. Процесуальність у гештальт-терапії депресій осіб з нарцисичним розладом особистості. 2018. URL: <http://orgpsy.org/articles/protsesualnist-u-geshtalt-terapiyi-depresij-osib-z-nartsisichnim-rozladom-osobistosti/>.
10. Fromm E. *The Anatomy of Human Destructiveness*. Holt Paperbacks, 1992. 576 p.
11. Miller J. D., Maples J. Trait personality models of narcissistic personality disorder, grandiose narcissism, and vulnerable narcissism. *The handbook of narcissism and narcissistic personality disorder: Theoretical approaches, empirical findings, and treatments*. John Wiley & Sons, Inc. 2011. P. 71-88.
12. Caligor E, Levy K. N, Yeomans F. E. Narcissistic personality disorder: diagnostic and clinical challenges. *The American Journal of Psychiatry*, 172(5). 2015. P. 415-422.
13. Eaton N. R., Rodriguez-Seijas C., Krueger R. F., Campbell W. K., Grant B. F., Hasin D.S. Narcissistic Personality Disorder and the Structure of Common Mental Disorders. 2017. *Journal of Personality Disorders*, 31(4) 1-13.
14. Католик Г. В., Кисіль З. Р. Глобалізація і нація: психотерапевтичний погляд на Я-концепцію сучасника (на основі аналізу психотерапевтичних кейсів). *Психологія особистості*. 2019. №2. С. 203-243.

УДК 16.001.8/7

DOI: 10.31732/2663-2209-2022-70-159-165

ОСОБЛИВОСТІ ВІКТИМНОЇ ПОВЕДІНКИ МОЛОДІ

Ольга Петрунько¹, Ганна Паціора²

¹Доктор психологічних наук, старший науковий співробітник, професор кафедри психології, ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна, e-mail: OlgaPV@krok.edu.ua, ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-9023-5265>

²Магістрантка, Навчально-науковий інститут психології, ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна, e-mail: patsiora.anna@gmail.com

PECULIARITIES OF VICTIM BEHAVIOR OF THE YOUTH

Olga Petrynko¹, Hanna Patsiora²

¹Doctor of Psychological Sciences, Senior Research Fellow, Professor of the Academic and Scientific Institute of Psychology, "KROK" University, Kyiv, Ukraine, e-mail: OlgaPV@krok.edu.ua, ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-9023-5265>

²Master's student, Educational and Scientific Institute of Psychology, "KROK" University, Kyiv, Ukraine, e-mail: patsiora.anna@gmail.com

Анотація. Статтю присвячено висвітленню питань з вивчення віктимності та віктимної поведінки молоді. У статті представлений теоретичний аналіз, який дає можливість усвідомити проблему сучасного суспільства стосовно віктимної поведінки молоді. Розглянуто соціально-психологічну природу віктимної поведінки. Показано, що така поведінка може виявлятися в будь-якому віці, незалежно від освіти, статі та статусу. Проаналізовано такі форми віктимної поведінки особистості, як «синдром побитої жінки» та набута «завчена безпорадність», а також акцентовано увагу на особливостях віктимної поведінки молоді, які становлять ризик для фізичного, психічного та психологічного здоров'я особистості. Визначено поняття «віктимність» та «віктимна поведінка» та проаналізовано причини виникнення того й іншого. Показано, що ознаки віктимності і віктимної поведінки з'являються ще у дитячому віці через інфантильність, нестачу життєвого досвіду та пряме наслідування відповідних моделей взаємин з близькими дорослими та відповідних поведінкових патернів. Важливими причинами є маргінальність сімей, психологічне та/або фізичне насильство в сім'ї та серед однолітків, невпевненість у собі та невміння відстоювати свої кордони. Усе це створює небезпечну ситуації розвитку для особистості дитини, дитячі психологічні травми, брак мотиваційно-вольової діяльності, слабкість характеру, невпевненість в собі, нездорові відносини між членами сім'ї, підлітковий максималізм, невігластво та невихованість тощо. До чинників віктимної поведінки віднесено й набутий у шкільні роки травматичний досвід, що виступає психологічною основою негативних поведінкових сценаріїв, які учні відтворюють і в подальшому житті (в юнацькому і зрілому віці). Показано, що віктимні особи все своє життя проживають негативні життєві сценарії, сформовані в ранньому і дошкільному дитинстві і активно реалізують у цих сценаріях відому модель драматичного трикутника Карпмана.

Ключові слова: віктимність, віктимна поведінка, віктимна особистість, драматичний трикутник Карпмана, рефлексія і саморефлексія.

Формули: 0; рис.: 0; табл.: 0; бібл.: 11

Abstract. The article is intended to highlight the problem of studying the victim behavior of young people. The article presents a theoretical analysis that makes it possible to understand the problem of modern society in relation to the victim behavior of young people. The article examines the socio-psychological nature of victim behavior, which can manifest itself at any age, regardless of education, gender, and status, factors in the formation of the victim personality, such as the battered woman syndrome and the phenomenon of acquired learned helplessness, as well as the peculiarities of victim behavior in young people, which are considered on the basis of physical and psychological health. It was possible to establish the difference between victimization and victim behavior, to determine the causes of victimization. It mainly manifests itself in childhood due to infantility and lack of life experience. The influential reasons for its occurrence are the marginality of families, psychological and/or physical violence in the family and among peers, self-doubt and the inability to defend one's boundaries. Considered reasons for creating a dangerous situation for an individual, such as psychological trauma received in childhood, character weakness, self-doubt, unhealthy relationships among family members, adolescent maximalism, simple inexperience. The peculiarity of victim behavior includes acquired traumatic experience from school years, which acts as a scenario that young people reproduce in later life. It is shown that a person lives the main life scenarios that are formed in early childhood and are actively implemented in later life according to the model of Karpman's dramatic (dynamic) triangle, which is currently the most common model of human relations.

Keywords: victimality, victim behavior, victim personality, Karpman's dramatic triangle, reflection and self-reflection.

Formulas: 0; fig.: 0, tabl.: 0, bibl.: 11

Постановка проблеми. У сучасному динамічному й турбулентному світі трапляється безліч небезпечних, стресових ситуацій, таких як ДТП, злочини насильницького характеру, насильницькі дії, аварії та потерпання через порушення технік безпеки, тощо. Є ситуації, в яких люди зазнають шкоди через випадковий збіг обставин, а є ситуації, на які людина підсвідомо або й навмисно провокує інших на скоєння злочину, тобто виявляє ознаки віктимності та віктимну поведінку і постає при цьому в статусі жертви.

Тема віктимності детально вивчається з минулого сторіччя та не втрачає своєї актуальності й нині, а із технологізацією та зростанням динаміки життя, урбанізацією, збільшенням кількості злочинів та злочинних домагань її актуальність навіть зростає. Статистичні дані щодо скоєння злочинів та різних актів фізичного й психологічного насильства та науковий аналіз цих даних, здійснений кримінальними психологами, свідчать про наявність в жертв насильства специфічних особистісних та поведінкових ознак, які роблять їх носіїв більшою чи меншою мірою уразливими до ситуацій, в яких скоюється насильство. До цих ознак можна віднести несформованість чи втрату відчуття безпеки, відчуття меншовартості, безпорадності, незахищеності та деякі інші, які вочевидь підвищують ризик віктимізації цих осіб. Тож актуальність цієї проблеми полягає в необхідності розгляду віктимної поведінки як індивідуально-психологічного та соціального явища та у дослідження можливостей запобігання його поширенню серед відповідних категорій населення та перетворенню цього явища на проблему суспільного рівня.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивчення теми віктимної поведінки набуло популярності наприкінці XIX ст., а офіційний статус окремої наукової галузі – віктимології – воно отримало 40-х роках XX ст. завдяки румунському досліднику Б. Мендельсону, який запропонував розглядати вчення про

феномен віктимності як самостійну наукову дисципліну і вивести її за межі кримінології. Питаннями віктимології і дослідженням віктимності та віктимної поведінки в Україні займалися відомі науковці О. Джужа, А. Зелінський, І. Даньшин, В. Туляков., А. Закалюк, Л. Давиденко, Є. Моїсєєв, О. Литвинов, Б. Головкін та інші. Завдяки їх працям, ці феномени були досить детально досліджені і разом з цим вони набули різноманітних тлумачень. Так, наприклад, поняття «жертва» має нині широкі і вузькі визначення і розглядається як: 1) жертва катастроф; 2) жертва збігу обставин; 3) потенційна жертва; 4) жертва насильницьких дій тощо. Що до віктимності, то В. Туляков визначає віктимність, як і будь-який інший вид девіацій, у співвіднесенні політичних, соціальних, економічних, демографічних та соціально-ролевих чинників, які спрямовують індивіда (чи соціальну групу) на задоволення власних потреб та безпечної поведінки в рамках заданих суспільством правил, норм і можливостей задоволення цих потреб.

Значний вклад у дослідження віктимності та в розробку питань профілактики віктимізації українського суспільства внесли В. Голін та Б. Головкін, які видали навчальний посібник «Віктимологія»; В. Туляков як автор праці «Вчення про жертву злочину: соціальні та правові основи»; О. Джужа та Є. Моїсєєв, автори монографії «Проблеми кримінальної віктимології»; В. Голіна, Н. Сметаніна та К. Кулик, автори «Навчально-методичного посібника для самостійної роботи з навчальної дисципліни «Віктимологія».

Віктимологічні дослідження в Україні носили несистематичний характер, а наявні прогалини в правовому і організаційному забезпеченні не давали можливості в повному обсязі включити віктимологічну практику і профілактику до теорії і практики правоохоронної діяльності. Хоча наразі спостерігається тенденція до посилення кримінологічної науки

віктимологічними знаннями та включення в науковий дискурс знань з різних сфер психологічної науки. Це може прислужитися справі активного вдосконалення існуючої системи профілактики злочинів та охорони психологічного здоров'я жертв злочинів.

Формулювання цілей статті. Метою статті є розширення наукових уявлень про віктимність та віктимну поведінку, а також збагачення знань про причини і механізми виникнення віктимної поведінки, можливості її профілактики та засоби допомоги потерпілим.

Виклад основного матеріалу дослідження. Тривалий час віктимну поведінку досліджували саме в криміналістському полі, що відповідає потребам соціальної практики. Згодом виникла необхідність системного підходу до явищ, дотичних до віктимної поведінки (віктимність, віктимізація, віктимна особистість, віктимологія та ін.), у рамках міждисциплінарного аналізу. З цієї точки зору віктимну поведінку і віктимність можна розглядати як соціально-психологічні явища, як комплекс біопсихосоціальних та індивідуально-психологічних властивостей [1; 2; 3].

Як зазначає А. Шиліна, віктимність – це схильність суб'єкта до поведінки, що підвищує шанси на вчинення злочину щодо нього. Віктимність визначається сукупністю емоційно-особистісних особливостей, що сприяють дезадаптивному стилю реагування суб'єкта, яке призводить до шкоди його фізичному або емоційно-психічному здоров'ю [2]. А. Шиліна, М. Іванов, В. Туляков розрізняють два типи віктимності [1; 2]:

1. Криміногенна віктимність, або віктимогенність, яка характеризується підвищеною уразливістю перед актом злочину за ініціативи жертви з агресивною та небезпечною поведінкою. Йдеться про підвищену здатність людини наражатись на небезпеку в умовах, яких можна було б уникнути. Такого роду віктимність стимулює злочинців на скоєння злочину,

породжує мотивацію на невідкладну реалізацію умислу, штовхає на реалізацію шкоди для конкретної особи незалежно від того чи є сприятливі обставини для протиправної дію, чи їх немає.

2. Некриміногенна віктимність, спричинена зниженням здатності розпізнавати криміногенні ситуації або ж їх ілюзорним сприйняттям. До цього типу можна віднести неготовність захищатись від посягання в конкретному місці, часі та умовах. Такого роду віктимність набувається шляхом необачного потрапляння у небезпечні ситуації, незвичними діями та вчинками, незапланованими контактами, що призводять до неочікуваного злочину. Незвичні умови перебування, які мають вплив на дезорієнтування адекватного сприйняття ситуації та реагування на кримінальні загрози теж належать до віктимності некриміногенного типу.

Відомий японський віктимолог К. Міядзява також виділяє два види віктимності: 1) загальну, яка залежить від ролевих, соціальних та гендерних характеристик жертви; 2) спеціальну, яка реалізується в атрибуціях, установках і властивостях особистості. Дослідник стверджує, що за умови нашарування цих видів один на одній віктимність має тенденцію до зростання [Цит. за 3]. Якщо казати про формування комплексу жертви злочину, то він формується на основі вразливості, у результаті патологічного стану психіки, а також за рахунок підвищеної чутливості. Чутливість – це особливість характеру, яка виражається у високій чутливості до подій, що відбуваються довкола або мають відбутися. Вона зазвичай супроводжується страхом перед будь-яким новим досвідом та тривожністю без причин. У психологічній літературі описано такі психологічні особливості жертви, як завчена безпорадність, низька самооцінка, небезання змін, заляканість, стереотипність і ригідність мислення тощо.

Узагальнюючі представлені у фаховій літературі дані, можна говорити про

детермінацію віктимної поведінки через вплив ряду чинників.

До індивідуально-психологічних чинників належать емоційно-установча готовність особи, що виявляється або в агресивному реагуванні, або як конформна поведінка; неадекватна самооцінка, схильність до самознецінення, тривожність, фрустрація; наявність сформованих і закріплених ригідних патернів – моделей віктимної поведінки; індивідуально набутий досвід у зв'язку з пережитими травматичними подіями в житті; наявність зразків віктимної поведінки в близькому (референтному) оточенні.

До соціально психологічних чинників, що детермінують віктимну поведінку, належать соціально-культурні особливості віктимізації (віктимізація суспільства, вплив засобів масової інформації); «сімейний фактор» (наявність агресивної або ігноруючої моделі виховання, психопатологія одного з членів сім'ї, порушення емоційного клімату в сім'ї, наявність моделей жертвовної поведінки батьків, фізичне насильство, алкоголізація, подружні конфлікти); «соціально-педагогічний фактор» (відсутність індивідуального підходу, віктимна деформація педагога, образливе ставлення з боку педагога та однокурсників, психологічне і фізичне насилля та ін.).

Таким чином, майже кожна молода людина набувала статусу жертви упродовж свого життя, і навіть неодноразово. Більшість таких випадків, де особа стикається з ситуаціями психологічного насильства, є середовище однолітків, воно приходить більше на шкільні роки, ніж на студентські, тобто шкільні роки є більш психологічно небезпечними для несформованої особи. Отже, попередній набутий травматичний досвід, пов'язаний з нав'язаним засвоєнням поведінки жертви, і саме він сприяє відтворенню цієї ролі в подальшому житті. Згідно з широко відомою моделлю вибудовування міжособистісних стосунків, автором якої є

С. Карпман, особистість проживає кожен роль по черзі (жертва, переслідувач, рятівник). Важливо зазначити, що жертві притаманні альтруїзм, самопожертва, страждання. Особливостями рольової поведінки жертви є недостатність гнучкості мислення, невпевненість та неадекватна самооцінка, відсутність власної думки, замріяність, невміння захищатись, несамостійність та залежність від інших, заляканість. Особистість в цій позиції відчуває провину, образу, страх, розгубленість, потребу у захисті, безпорадність, що призводить до некритичного мислення. Особливість віктимізації людини за таких умов полягає в тому, що вона перестає тримати особисті кордони у взаємодії з партнером, догоджаючи його вимогам та нівелюючи особисті потреби [4; 5].

У науковій праці «Жінки, які зазнали насильства, та їхні сім'ї» А. Робертс зазначає, що усвідомлення себе жертвою насильницьких дій має структуру та кілька рівнів. На першому рівні відбувається стирання у пам'яті минулого, зникає перспектива майбутнього. Спостерігається зникнення бажання взаємодії із оточенням, втрата почуття безпеки. Для другого рівня характерне формування почуття провини у жертви на тлі звинувачення з боку оточення, відсутності підтримки і розуміння. На третьому рівні закріплюються поведінкові реакції які базуються на виникненні відчуття приреченості, відсутності права на помилку, самозвинувачення. Жертва адаптується до свого стану байдужості. Спостерігається проектування насильства на всі сфери життя і самокатування. Жінки, які систематично перебувають під впливом домашнього насильства і які не звертаються по допомогу, формують певні реакції на травматичні ситуації, в наслідок яких виникають різноманітні психосоматичні захворювання. Серед них можна виділити явище набутої завченої безпорадності [6; 7]. Це явище характеризується пасивністю, відмовою від дій, небажанням змінювати вороже

середовище або уникати його. Тобто жертва насилля не намагається уникнути негативного впливу, навіть якщо має таку можливість. Якщо за умови одиночних випадків насильства жінки висловлюють протест проти дій насильника, але переслідувач не реагує на них, то жінка починає пристосовуватись до ситуації, відчуваючи безпорадність, марність своїх дій задля виходу з неї [8]. Внаслідок цього у жертви формується почуття провини, вона займається самозвинуваченням та змінює ставлення до себе. Замість розвивання впевненості в собі, розвивається впевненість в тому, що ситуація ніколи не зміниться і складається хибне враження, що власними силами тут не завадити.

Стан, відомий як синдром побитої жінки, який вважається типом посттравматичного стресового розладу (ПТСР) ввела психолог Л. Уокер, у своїй новаторській книзі 1979 року «Побита жінка». Синдром побитої жінки — це не психічне захворювання, а результат того, що відбувається, коли особистість день у день живе з травмою. Проте посттравматичний стресовий розлад, який також часто мають люди з синдромом побитої жінки, вважається психічним захворюванням. Цей синдром характерен пасивністю, небажанням змін, втратою віри у можливість виходу з ситуації формуванням комплексу провини, самозвинуваченням.

Віктимність особи це динамічне поняття, яке може змінюватись протягом усього життя та залежить від різних чинників та в першу чергу від особистості, її свідомлення. В залежності від індивідуальних психологічних особливостей, віку, віктимологічних властивостей у підлітків формуються певні види віктимності. Встановлено, що загальна віктимність залежить від віку, статі, роду діяльності, соціального статусу підлітка, спеціальна віктимність – вид психічної, психологічної та емоційної нестійкості підлітка. Емоційна зрілість особи починає формуватись та

вдосконалюватись до 16-17 років. Зв'язок емоційного інтелекту та віктимності в дослідженні різного сиблінгового статусу (старша дитина, єдина дитина) показав, що віктимність осіб які мають цей статус, тісно пов'язана зі схильністю до агресії, несприятливими сімейними чинниками та недостатньою сформованістю емоційного інтелекту (управління емоціями, розпізнавання емоцій, емпатія). Хоча віктимність осіб зі статусом «молодша дитина» пов'язана з іншими чинниками, оскільки в дослідженні не було встановлено вагомих зв'язків між показниками віктимності і емоційного інтелекту. Дані з досліджень щодо зв'язку віктимності з сімейними чинниками підтверджують суттєвий вплив сприймання сімейного середовища на віктимність незалежно від статі. Психологічні детермінанти віктимності (неадекватно занижена самооцінка, підвищена тривожність, нездатність брати на себе відповідальність) тісно пов'язані з компетентністю щодо розпізнавання емоцій як своїх так і чужих, навиками управління емоціями, власною поведінкою в стресових ситуаціях [10].

Отже, достатньо високий рівень емоційного інтелекту особистості детермінує її здатність об'єктивно розпізнавати загрозу в різних ситуаціях та збільшує можливість протистояння небезпеці. В дослідженні віктимності молоді високий показник отримали люди схильні до гіперсоціальної поведінки. Це особи, які зазвичай схильні демонструвати позитивну поведінку, що може призвести, спровокувати злочинця до дій. Така молодь зазвичай проявляє сміливість, чуйність, рішучість, принциповість, готовність до ризику, має завищену самооцінку, іноді навіть надмірно самовпевнені. З іншого боку є молоді люди, які з тим самим показником схильні до агресивної поведінки, тобто їх соціальна активність підкріплена негативною формою поведінки, що провокує агресивні дії оточуючих.

Однією з особливостей віктимності молоді є аморальна поведінка, яка

достатньо часто провокує злочинця. Формами аморальної та моральної поведінки виступають провокуюча та сприяюча. Сприяюча поведінка може виступати як необачність або як необґрунтована довіра. Якщо людина перебуває в оточенні переважно аморальних осіб, то моральна поведінка теж може нести характер віктимної. Інколи моральну поведінку можна розглядати як сприяюча віктимна, наприклад, коли людина регулює свою поведінку на підставі своїх високо моральних принципів та ідеалів, що в певних ситуаціях може сприяти власній віктимізації в прояві самопожертви, жертвності, наприклад, коли робить зауваження людям, які проявляють аморальну поведінку, заступається за когось, що може призвести до агресії з боку тих, проти кого ці дії були направлені. До провокуючої відноситься аморальна поведінка, перебування у нетверезому стані, протиправні дії, негативні прояви в поведінці [9].

В дослідженнях молоді основними причинами психологічного насилля є невміння себе захистити та демонстрування власної сили (самоствердження). Жіноча стать пов'язує цей феномен через брак уваги від батьків, відсутністю сімейного благополуччя, в той момент коли чоловіча стать пов'язує причини появи насилля адикцією, наприклад, вживання алкоголю, наркотиків та агресивними імпульсами ведуть до проявів насилля як неможливість емоційної розрядки (роздратованість). Якісний аналіз відповідей досліджуваних показав, що найбільш розповсюдженими формами віктимності серед осіб юнацького віку є вербальна («інші висміюють мої недоліки») та соціальна («інші відмовляються розмовляти зі мною»). Фізична віктимізація проявляється меншою мірою («грубий дотик, штовхання») [11].

В емпіричних дослідженнях студентської молоді виявлено, що майже 2/3 осіб не усвідомлюють механізми та шляхи своєї віктимізації, некритично ставляться до оточуючих і себе, недооцінюють значущість власних

індивідуально-психологічних якостей та особливостей своєї поведінки у віктимізації. У 11% потенційно віктимних молодих людей було виявлено схильність до залежної, безпорадної поведінки. Ці особи характеризуються пасивністю, нездатністю опиратись через різні причини: поступливість, страх взяти відповідальність за власні протиправні дії, вік, фізичну слабкість, боязливість [9]. Отже віктимна поведінка реалізується в сукупності соціальних, психічних та моральних проявів. Деякі вчені виділяють два типу віктимності особистісну та рольову. Особистісна характеризується якістю людини, що виражається у здатності ставати жертвами певного виду злочину в умовах, коли можна було б цього реально уникнути. Рольова віктимність виражається в небезпеці для осіб, які виконують певну соціальну роль і незалежно від своїх особистісних якостей, можуть піддатися певному виду злочинного посягання лише через виконання цієї ролі. Проаналізувавши дослідження можна зазначити, що показники рольової віктимності переважають в молодому віці в порівнянні зі зрілими людьми, які в свою чергу вже навмисно грають роль жертви. У складних ситуаціях молоді люди свідомо обирають роль жертви, коли неспроможні адекватно відреагувати на емоції інших людей [10]. Свідомий вибір ролі жертви у молодих людей пов'язаний з інфантильністю, неточним розумінням себе та емоцій інших людей.

У випадку невпевненості молодих людей спостерігається нав'язаний з боку інших людей статус жертви. Молодим людям більше властиве використання маніпулятивної поведінки в складних ситуаціях. Ймовірно набуття статусу жертви використовується молоддю як компенсація своїх негараздів. Жертвами дозвільної сфери частіше за все стають неповнолітні та молоді люди, через небажання або неможливість культурного розвитку. Тобто через брак життєвого досвіду ускладнюється прогнозування можливих наслідків таких розваг як вживання

алкоголю, наркотиків, а схильність до протесту та авантюри призводить до відвідування сумнівних місць, де збираються особи з кримінальним минулим, тощо.

Висновки. У результаті теоретичного аналізу, підкріпленого описаними у фаховій літературі емпіричними даними, показано, що віктимність – це відхилення особистісного розвитку, яке виявляється: 1) в готовності людини потрапляти у позицію жертви (віктимна готовність); 2) у відповідній деструктивній поведінці (віктимна поведінка). Цей феномен детермінується низкою індивідуально-психологічних та соціальних чинників і реалізується в сукупності психічних (страх перед злочинцем, патологічна віктимність), соціальних (рольова жертвовність, поведінкові відхилення задля індивідуальної безпеки) та моральних (аморальна поведінка, шкідливі звички, сексуальна розбещеність) проявів. Ці прояви тісно пов'язані з емоційно-вольовою сферою особистості, з її емоційним інтелектом (здатністю розрізняти свої та чужі емоції), регуляцією власної поведінки, здатністю розпізнавати загрози власній цілісності.

Література:

1. Туляков В.О. Віктимологія. Соціальні та кримінологічні проблеми. Одеса: Юридична література, 2000. 336 с.
2. Шиліна А. А., Іванов М. С. Гендерні особливості статусно-рольової та поведінкової віктимності неповнолітніх. *Право і безпека*. 2016. № 4. С. 169–173.
3. Сингаївська І.В. Сучасні прояви віктимності жінок: окремі питання віктимологічної профілактики. *Форум права*. Харків : Харківський національний університет внутрішніх справ, 2011. № 2. С. 834–838.
4. Karpman S. B. (1968). Fairy tales and script drama analysis. *Transactional Analysis Bulletin*. 7(26), 39–43.
5. Голіна В.В., Н.В. Сметаніна, К.Д. Кулик «Навчально-методичний посібник для самостійної роботи з навчальної дисципліни «Віктимологія» галузь знань 08 «Право», спеціальність 081 «Право», другий (магістерський) рівень. Харків, Нац. Юрид. ун-т імені Ярослава Мудрого, 2020. С. 52–60.
6. Roberts R. “Battered women and their families: intervention strategies and treatment programs” New York: Springer Publishing Company, 1998. 530 p.

Наведені теоретичні та емпіричні дані дають підстави говорити про необхідність профілактики віктимності та віктимної поведінки представників різних соціальних верств населення, насамперед жінок. Оскільки віктимність зумовлена комплексом меншовартості, нездатністю брати на себе відповідальність, безпорадністю, то, розуміючи причинно-наслідкові зв'язки виникнення віктимізації, запобігання віктимної поведінки може відбуватися шляхом розробки та запровадження в систему освіти науково-навчальних заходів, лекцій та майстер класів з цієї теми, а також формування свідомого негативного ставлення до агресії та до віктимної поведінки як до форм порушення прав людини.

Перспективними є подальші теоретико-прикладні дослідження, спрямовані на пошук шляхів і засобів профілактики та корекції віктимізації особистості, зокрема, таких як рефлексія і саморефлексія, усвідомлення смислів і подій власного життя та своєї ролі в ньому, усвідомлення ролі творчої самореалізації та самоактуалізації.

7. Courtney E, Article Learned Helplessness: Seligman's Theory of Depression, 2018. Режим доступу: <https://positivepsychology.com/learned-helplessness-seligman-theory-depression-cure/>
8. Журавель Т. В., Кочеміровська О. О., Пуха К.В., Янковець В.В., Протидія домашньому та гендерно зумовленому насильству й добробут громад [Електронний ресурс] : практичний посібник. Київ, 2020. 62 с.
9. Бовть О. “Про дослідження віктимної поведінки молоді у морально- правовому вимірі”, *Вісник Нац. ун-ту оборони України: зб. наук. Праць*. 2012. Вип.1(26). С.131–138.
10. Дерев'яно С.П. Емоційні особливості рольової віктимності молоді. *Проблеми психологічної безпеки сучасної молоді: монографія / за наук. ред. О. Ю. Дроздова*. Чернігів: Десна Поліграф, 2019. С. 48–60.
11. Дерев'яно С.П. Роль емоційного інтелекту в запобіганні віктимності молоді. *Наука і освіта*. 2018. № 9-10. С. 44–51. URL: https://scienceandeducation.pdpu.edu.ua/doc/2018/9_10_2018/6.pdf

КОУЧИНГОВИЙ ПІДХІД ЯК ІНСТРУМЕНТ ДЛЯ ВСТАНОВЛЕННЯ ДОВІРЛИВИХ СТОСУНКІВ МІЖ БАТЬКАМИ І ПІДЛІТКАМИ

Ірина Сингаївська¹, Олена Іванова²

¹Кандидат психологічних наук, професор, директор ННІ психології, ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна, e-mail: irinas@krok.edu.ua, ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-6802-0081>

²Магістрант, ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, вул. Табірна, Україна, e-mail: aivanova.ukr@gmail.com

COACHING APPROACH AS A TOOL FOR ESTABLISHING TRUSTING RELATIONSHIPS BETWEEN PARENTS AND ADOLESCENTS

Iryna Synhaivska¹, Olena Ivanova²

¹PhD (Psychological sciences), Professor, Director of the Academic and Scientific Institute of Psychology, "KROK" University, Kyiv, Ukraine, e-mail: irinas@krok.edu.ua, ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-6802-0081>

²Master's degree student, "KROK" University, Kyiv, Ukraine, e-mail: aivanova.ukr@gmail.com

Анотація. Стаття розкриває проблему побудови довірливих стосунків між батьками та підлітками з використанням коучингового підходу. У статті аналізуються психологічні особливості підліткового віку, коротко описуються висновки досліджень останніх років з цієї проблеми. Актуальність теми статті зумовлена складністю проблем, що виникають у підлітковому віці, зокрема, у стосунках батьків та підлітків; важливістю надання психологічної допомоги батькам у розвитку позитивних стосунків з дітьми-підлітками; а також значущістю впливу батьків на формування особистості дитини-підлітка. Авторами висвітлюється тема усвідомленого батьківства; розкриваються способи підвищення рівня компетентності батьків, розвитку в них здібностей конструктивної поведінки у міжособистісному конфлікті; описуються особливості застосування батьками коучингового підходу як інструменту для встановлення довірливих стосунків з дітьми-підлітками. У статті описані три ролі батьківства: роль батьків-вчителів, батьків-адміністраторів та батьків-коучів. Батьки підлітків можуть скористатися можливістю стати менторами, провідниками для своїх дітей, що подорослішали, надаючи їм підтримку. Коучинговий підхід у відносинах з дітьми – це максимальна підтримка, де немає засудження, оцінки, порад, негативного минулого, а лише сьогодення та майбутнє. Це навички, що допомагають вибудовувати позитивний діалог з дитиною і давати позитивний зворотній зв'язок, ставити питання, намічати дії, посилювати мотивацію та створювати підтримуюче середовище. Але батьків потрібно навчити, як цього досягти. І з цією метою авторами розроблено тренінгову програму в коучинговому форматі «Бути в контактi». Завдання тренінгу – допомогти батькам знайти контакт не тільки із своєю дитиною, але і з собою, бо тільки розуміючи себе, можна краще зрозуміти свою дитину. Мета запропонованого авторами тренінгу, який створено та апробовано в практиці: усвідомлення та підвищення рівня психологічної батьківської компетентності у взаємодії з підлітками; розуміння батьками власних потреб і почуттів; розширення можливостей розуміння потреб, почуттів та емоцій своєї дитини; опанування основних коучингових компетенцій у вихованні дітей; вибудова гармонійної комунікації у сім'ї та успішний виховний вплив на дитину в умовах довірчих відносин.

Ключові слова: коучинг, коучинговий підхід, підлітки, батьки, партнерство, довірливі стосунки.

Формули: 0; **рис.:** 0; **табл.:** 1; **бібл.:** 6

Abstract. The article reveals the problem of building a trusting relationship between parents and teenagers using a coaching approach. The article analyzes the psychological features of adolescence, briefly describes the conclusions of recent years' research on this problem. The relevance of the topic of the article is due to the complexity of problems that arise in adolescence, in particular, in the relationship between parents and adolescents; the importance of providing psychological assistance to parents in the development of positive relationships with adolescent children; as well as the significance of the influence of parents on the formation of the personality of a teenage child. The authors highlight the topic of conscious parenthood; ways of increasing the level of competence of parents, developing their abilities of constructive behavior in interpersonal conflict are revealed; features of parents' use of the coaching approach as a tool for establishing trusting relationships with teenage children are described. The article describes three parenting roles: the role of parent-teachers, parent-administrators, and parent-coaches. Parents of teenagers can take advantage of the opportunity to become mentors, guides for their grown children, providing them with support. A coaching approach in

relationships with children is maximum support, where there is no condemnation, evaluation, advice, negative past, but only the present and the future. These are skills that help build a positive dialogue with the child and give positive feedback, ask questions, plan actions, increase motivation and create a supportive environment. But parents need to be taught how to achieve this. And for this purpose, the authors have developed a training program in the coaching format "Being in contact". The task of the training is to help parents find contact not only with their child, but also with themselves, because only by understanding yourself can you better understand your child. The purpose of the training proposed by the authors, which was created and tested in practice: awareness and improvement of the level of psychological parental competence in interaction with teenagers; parents' understanding of their own needs and feelings; expanding the possibilities of understanding the needs, feelings and emotions of your child; mastering basic coaching competencies in raising children; building harmonious communication in the family and successful educational influence on the child in terms of trusting relationships.

Keywords: coaching, coaching approach, teenagers, parents, partnership, trusting relationship.

Formulas: 0; **fig.:** 0, **tabl.:** 1, **bibl.:** 6

Постановка проблеми. Підлітковий вік – це один із найважливіших етапів життя людини. Саме в ньому так багато починань подальшого становлення особистості. Водночас, цей вік – нестабільний і уразливий, вік емоційного збудження і протиріччя. Досліджено, що розвиток підлітків дуже залежить від соціального оточення. Батьки, які належать до ближнього кола цього оточення, мають непросте завдання: зрозуміти і допомогти підлітку пройти через цей етап. Проте було помічено, що найчастіше батьки губляться і самі дуже потребують підтримки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особливості стосунків батьків і дітей підліткового віку викликали зацікавленість як у вітчизняних (Л. Виготський, Г. Костюк, М. Боришевський, О. Проскура), так і зарубіжних (Ф. Райс, Ж. Піаже, Е. Еріксон, Е. Фромм, С. Холл, Д. Баумринд) фахівців, що сприяло появі великої кількості наукових досліджень з цієї проблеми.

Сучасні дослідження в області нейробіології свідчать про особливості розвитку мозку підлітків і основні зміни в процесі їх мислення (Н. Войтенко, С.-Д. Блекмор, Е. Кроне).

Незважаючи на значну увагу педагогів, психологів, соціологів, тема стосунків батьків і підлітків залишається дуже актуальною і потребує подальшого вивчення і впровадження сучасних інструментів.

Використовуючи коучинговий підхід у спілкуванні з підлітками, батьки можуть дати дітям можливість без ризику вивчати

самих себе та допомогти їм розпочати пошуки сенсу свого існування. Такий підхід може бути основою для взаємної поваги, довіри і буде початком тривалих дорослих взаємин.

Формулювання цілей статті. Мета статті полягає у висвітленні теми усвідомленого батьківства; розкритті способів підвищення рівня компетентності батьків, розвитку в них здібностей конструктивної поведінки у міжособистісному конфлікті; описі особливостей застосування батьками коучингового підходу як інструменту для встановлення довірливих стосунків з підлітками.

Виклад основного матеріалу дослідження. Підлітковий вік – це період життя між дитинством і зрілістю. Зазвичай, психологи визначають межі підліткового віку від початку статевого дозрівання до стану максимальної самостійності у особистості. Ці межі збільшилися в обидва напрямки. Статеве формування сучасних дітей, порівняно із минулим століттям, починається на декілька років раніше, а ось момент дорослішання навпаки затримується. Сьогодні пропонується розглядати підлітковий вік від 10 до 25 років, виділивши в ньому молодший підлітковий вік (від 10 до 13 років), середній вік підлітків (від 14 до 16 років) і старші підлітковий вік (від 17 до 25 років). Статеве дозрівання, що характеризує цей вік, супроводжується прискоренням фізіологічного розвитку, змінами характеру, поведінкових реакцій, сприйняття світу загалом [1].

Мозок в цей період відрізняється від мозку дітей та дорослих. Він не статичний, процеси самосвідомості та сприйняття світу безперервно розвиваються, і це доводять дослідження нейробіології, які проводились протягом останніх 30 років.

Доктор біологічних наук, професор, український нейробіолог Нана Войтенко ретельно вивчає структуру мозку і різних його частин. Її дослідження доводять, що «в 13 років у нас вже фактично розвинулася лімбічна система, яка відповідає за формування емоцій, що пов'язано із статевим дозріванням. У цьому віці «первинний мозок» – наші два базових інстинкти (самозбереження і продовження роду) – працює вже дуже добре, розвиненим також є «вторинний мозок», що відповідає за емоції, проте «третинний мозок», який здатний аналізувати, ще не цілком сформувався» [2].

Префронтальна кора під час підліткового віку змінюється найбільш вражаюче. Вона відповідає за процеси, що лежать в основі підліткових проблем: прийняття рішень, дотримання правил, сприйняття емоцій, розуміння наслідків своїх дій. За її допомогою можна утриматися від грубих слів чи дурних вчинків. Також вона бере участь у соціальній взаємодії, розумінні інших людей та самого себе. Цю область описують як обитель розуму. Проте префронтальна кора підлітка працює не на повну силу. Вона не до кінця з'єднана із сусідніми відділами, доки людині не виповниться приблизно двадцять років.

Евелін Кроне, професор Лейденського Університету, когнітивний нейробіолог, звертає увагу на ще одну складність, з якою доводиться мати справу підліткам. Мозолисте тіло, як інформаційна магістраль, яка з'єднує у мозку ліву та праву півкулі, у підлітків майже повністю складається з білої речовини. Біла речовина – це мієлін, жирна речовина, що захищає нервові клітини [3]. У той час як у дорослих – високошвидкісне з'єднання між півкулями мозку, у підлітків ці зв'язки працюють дуже повільно.

«Коли нам здається, що наші діти «туплять» – туплять не вони, а їхнє мозолисте тіло» [3]. Тимчасова невідповідальність у розвитку різних елементів мозку вважається однією з основних причин конфліктів, плутанини та протиріччя у свідомості підлітка. У той час, як емоції знаходяться на своєму піку, мозок ще не досить розвинений для того, щоб задалегідь планувати, розрізнити добро і зло або передбачати наслідки.

Дослідження МРТ вказали на зміну в обсязі сірої речовини з 4 до 22 років. Можна побачити, що протягом дитинства обсяг сірої речовини збільшується і досягає піку на початку підліткового віку. Потім спостерігається його значний спад. Може здатися, що це погано, але насправді це вкрай важливий процес у розвитку мозку. Сіра речовина містить тіла клітин та з'єднання між клітинами, синапси, і цей спад в обсязі сірої речовини префронтальної кори відповідає за відсікання та видалення непотрібних синапсів. Синапси, що використовуються постійно, зміцнюються, а синапси, які не використовуються у конкретному середовищі, відсікаються. Сара-Джейн Блекмор – професор психології та когнітивної нейробіології Кембриджського університету, порівнює цей процес з обрізкою куща троянд [4]. Більш слабкі гілки відсікають, щоб міцні гілки, що залишилися, краще росли. Це процес, що допомагає провести точне налаштування мозку і відбувається він саме в підлітковому віці.

Тож підлітковий вік – це не лише період статевого дозрівання та фізіологічного переходу з дитячого стану в дорослий, але це ще й час, коли відбуваються основні зміни у процесі мислення дитини. Нові здібності в області пізнання дають можливість підлітку виконувати більш складні розумові та фізичні завдання. Це унікальний період, коли одночасно відбуваються процеси пошуку, пізнання, експериментування, подолання перешкод та знайомство з новими можливостями. Якщо додати всі ці

зміни до того світу і обставин, в яких ми живемо, до тієї шаленої швидкості, з якою все відбувається, тоді розгубленість підлітків стає цілком зрозумілою.

Взаємини підлітків з дорослими починають будуватися під впливом нових почуттів, що пов'язані у дітей з прагненням до самостійності і самоствердження. Підлітки починають чинити опір підвищеному контролю з боку дорослих, віддаляються від надуманих та ідеалізованих зразків, активно захищають власну думку і можуть ігнорувати вимоги дорослих щодо змін в їх поведінці. Вони намагаються зменшити контроль дорослих відносно себе і болісно реагують на обмеження своїх прав.

Багато українських психологів саме «почуття дорослості» вважають опорною особливістю розвитку особистості підлітків [5]. Потреба в самоствердженні прагне позбавитись залежності від дорослих, звільнитись від їх контролю та опіки. Процес самоствердження підлітка являє собою процес установалення трьох аспектів автономії: поведінкова, інтелектуальна і емоційна. Поведінкова автономія прагне отримати можливість самостійно приймати рішення без зовнішнього керування. Емоційна автономія передбачає звільнення від дитячої емоційної залежності від батьків. Інтелектуальна автономія пов'язана з бажанням самостійного мислення і прийняття власних рішень.

Дослідження вчених доводять, що найбільш стрімкою є саме прагнення поведінкової автономії, а вже перехід до емоційної та інтелектуальної автономії є менш ускладненими.

Всі ці зміни першими частіше помічають батьки. Вони також опиняються у новій для себе ролі, як “батьки підлітків”. Залежно від їх уявлення та очікування щодо своєї дитини, процес становлення підлітка як самостійної особистості може бути прискорений або загальмований. Набагато краще складаються взаємини в родині, де батьки вважають дитину здатною до автономності, спроможною вирішувати питання свого віку. Навпаки, якщо батьки

сприймають свою дитину не самостійною і залежною, – виникає більше спротиву і конфліктних ситуацій.

Ставши батьками, ними залишаються назавжди, проте сама роль як батьків не залишається однаковою. Діти зростають, змінюються їх завдання розвитку, і так само змінюються завдання батьків.

Дайана Стерлінг [6] пропонує за двадцять один рік дитини розглянути три ролі батьківства.

Перша роль – це роль батьків-вчителів, яка може бути застосована до дитини у перші роки її життя (приблизно від 0 до 6 років). Саме за допомогою батьків дитина опановує перші розумові та фізіологічні пізнання. Це час, коли задоволення потреб дитини вимагає напруження і багато фізичних зусиль. Це час виховання.

Друга роль – батьків-адміністраторів, потрібна, коли дитині приблизно 7-12 років. В цей час від дорослих їй потрібна допомога у підготовці та організації. Батькам важливо ще продовжувати бути у ролі вчителів, але додатково брати на себе вже роль батьків-адміністраторів, щоб намагатися координувати розклад своєї дитини і допомогти їй освоїти зростаючі інтереси.

Третя роль – як батьків-коучів, – набуває своєї чинності з раннього підліткового віку дитини. В цей переломний момент батькам важливо визнати природні зміни, прийняти усвідомлене рішення, аби припинити відстежувати кожний крок дитини і переживати через те, що та не спілкується з батьками так, як раніше. Можна скористатися можливістю стати менторами, провідниками для своїх дітей, що подорослішали, надаючи їм підтримку.

ICF (International Coaching Federation) визначає коучинг як процес партнерства, що стимулює роботу мислення і креативності клієнта, в якому клієнт за допомогою коуча максимально розкриває свій особистий і професійний потенціал. Тож, якщо змінити слова коуч на батьки, а клієнт на дитину, то логічно виходить, що

коучинговий підхід у вихованні – це процес партнерства, що стимулює роботу мислення і креативності дитини, в якому дитина розкриває свій особистий потенціал. Тож, коучинг – це про партнерські відносини.

Коучинговий підхід у вихованні передбачає поєднання батьківських зобов'язань з навичками коуча: поважати дитину, вміти її слухати, розуміти, цінувати, заохочувати дитину до відповідальності та приймати її незалежність.

У підлітковому віці змінюється психологічна значущість батьків для дитини. Сім'я має бути тим середовищем, яке задовольняє потреби в емоційній підтримці та прийнятті, внаслідок чого формується сприятливий психологічний клімат, який позитивно впливає на формування особистості.

Це час, коли батькам важливо змінити свій підхід, і виявляється, що до цього готові не всі. Бути авторитетом для власних дітей – це результат певних дій. Коучинговий підхід у відносинах з дітьми – це максимальна підтримка, де немає засудження, оцінки, порад, негативного минулого, а лише сьогодення та майбутнє. Це навички, що допомагають вибудовувати позитивний діалог з дитиною і давати позитивний зворотній зв'язок, ставити питання, намічати дії, посилювати мотивацію та створювати підтримуюче середовище.

Щоб грати значущу роль у житті молоді людини, багато кому з батьків самим потрібно змінитися. Завдання батьків-коучів – підтримати підлітка і навчити його відчувати повноту життя. Потрібно бути гнучким, терплячим і послідовним, аби свідомо розвивати в собі якості батьків як коучів та бути готовими освоїти актуальні інструменти коучингу.

Психологічна допомога сім'ї більш звична у формі індивідуальної консультації. Проте тренінг, як групова консультаційна робота з батьками, стає одним із найефективніших засобів у цьому напрямку.

Групові ефекти дають можливість зняти відчуття особливості і неповторності власних труднощів, а також отримати зворотній зв'язок від інших батьків. Аналіз у групі сімейних ситуацій допомагає подивитись на себе «очима інших батьків», помітити і зрозуміти власні стереотипи виховання. Часто це є усвідомлення того, що дорослі підсвідомо використовують методи виховання від власних батьків або спираються на стереотипне уявлення про виховання від близького соціального оточення та засобів масової інформації. Багато батьків добре розуміють недоліки того, як самі виховують дітей, але їм може бракувати психологічних знань або прокачки певних навичок.

Величезна кількість обмежуючих переконань, невикористаних ресурсів дорослого життя досить часто слід шукати у дитинстві. Проте було помічено, що «навченим» дорослим людям іноді важко усвідомити, виправити і змінити те, що було закладено ще у дитячі їх роки. Буває, що тягар невіршених переживань дорослі несуть з собою все життя, рухаються по замкнутому колу і передають своїм дітям вантаж проблем і обмежень.

Батькам необхідно надавати практичну допомогу в сімейному вихованні через формування у них навичок комунікації та управління поведінкою дітей. Під час індивідуальної консультації досягти цього значно важче, ніж в умовах групової роботи.

Під час роботи у групі батьки визначають для себе, що їх проблеми не мають «хронічний» характер. Це знімає зайву тривожність, включає зацікавленість і бажання змін.

Результати наших емпіричних досліджень стали основою для розробки і впровадження тренінгової програми у коучинговому форматі «Бути в контакті». Завдання – допомогти батькам знайти контакт не тільки із своєю дитиною, але і з собою. Тільки розуміючи себе, можна краще зрозуміти свою дитину.

Тренінгова програма «Бути в контакті» буде корисною для батьків, які

хочуть розвивати щасливі, довірливі стосунки зі своїми дітьми. Виховання дітей та взаємини з ними є одним із головних пріоритетів у житті людини. Тренінг спрямований на підвищення здібностей батьків розуміти себе і свою дитину, здійснювати успішне виховання в умовах довірливих відносин, підтримувати здоровий психологічний баланс між різними сферами свого життя.

Мета тренінгу:

- Усвідомлення та підвищення рівня психологічної батьківської компетентності у взаємодії з підлітками.
- Розуміння батьками власних потреб і почуттів.
- Розширення можливостей розуміння потреб, почуттів та емоцій своєї дитини.
- Опанування основних коучингових компетенцій у вихованні дітей.
- Вибудова гармонійної комунікації у сім'ї та успішний виховний вплив на дитину в умовах довірчих відносин.

Таблиця 1. Програма тренінгу

№	Модуль	Головні блоки модуля
1	Розуміння себе	<ul style="list-style-type: none">• Ідентичність себе як батьків• Переконавання і цінності• Батьківські компетенції• Еволюція батьківства і її система координат
2	Розуміння дитини	<ul style="list-style-type: none">• Вміння розпізнавати почуття дитини• Активне слухання• Встановлення емоційного контакту
3	Довіра і взаємодія	<ul style="list-style-type: none">• Дисципліна і підлітки• Чим замінити непрацюючі старі методи виховання• Способи і секрети ефективної взаємодії з підлітком

Джерело: розроблено авторами

Тренінг складається із 3 основних модулів і проходить у коучинговому форматі, де 70% становить практика і 30% є теорія. Учасники отримують інструменти, які можуть відразу застосовувати на практиці та бачити конкретні зміни у своєму житті. Під час тренінгу батьки вчаться активному слуханню, самовираженню, набувають навички ведення бесіди, закріплюють почуття впевненості у собі.

Програма включає три повні дні тренінгу з перервою в один тиждень, 1 місяць пост-тренінгового супроводу, 1 персональну коуч-сесію для батьків.

Методи і форми роботи: навчальні бесіди, презентації, дискусії у великих та малих групах, метафоричні ігри, рольові ігри, розбір кейсів, проєктивні вправи.

Висновки. Підлітковий період є непростим у взаєминах батьків і підлітків. З одного боку, підліток палко бажає самостійно приймати власні рішення, бути незалежним у своїх діях, звільнитись від батьківського контролю та опіки. Саме це найчастіше є причиною конфліктів

підлітків з батьками, відчуження підлітків від дорослих і критичне до них ставлення. Підліток прагне рівноправних відносин і демонструє різні форми протесту і непокори. З іншого боку, у підлітка зберігається гостро виражена потреба у любові, увазі, захисті, допомозі та підтримці з боку батьків. Та багато хто з батьків відчуває розгубленість, наполегливо застосовуючи звичні методи виховання і спілкування, які вже не працюють або навіть мають зворотній ефект.

Використовуючи коучинговий підхід, батьки підлітків фокусуються на життєвих навичках: критичному мисленні, життєвих рішеннях, спілкуванні, слуханні та розвитку своєї дитини як особистості. Підліток, в свою чергу, вчиться приймати позитивні рішення, створювати осмислений життєвий внесок, виявляти співчуття, ставити і досягати мету, розуміти власні таланти та використовувати їх, приймати рішення у щоденних життєвих ситуаціях та розуміти свої справжні цінності.

Створена і апробована програма тренінгу «Бути в контактi» спрямована на підвищення здібностей батьків розуміти себе і свою дитину, здійснювати успішне виховання в умовах довірчих відносин, підтримувати здоровий психологічний баланс між різними сферами свого життя. Аналіз застосування коучингового підходу доводить, що це значно допомагає

вибудовувати партнерські відносини між членами сім'ї, перетворюючи проблеми підлітків на джерело безперервного розвитку. Саме таким чином батьки будують довірливі стосунки з підлітком і допомагають своїй дитині стати самостійною та відповідальною особистістю.

Література:

1. Сингаївська І.В., Федорець С. Б. Підлітковий вік як один із критичних періодів психосексуального розвитку людини. *Вчені записки Університету «КРОК»*, 2022. № 4 (68). С. 107–114.
2. Войтенко Н. Потенціал людського мозку : електр. журн. *Збруч*, 2021. 10.02. <https://zbruc.eu/node/103208>
3. Crone E. *The Adolescent Brain Changes in learning, decision-making and social relations* : Routledge, 2016. 156 p.
4. Blakemore Sarah-Jayne. *The mysterious workings of the adolescent brain* : conf. TEDGlobal, 2012. june

https://www.ted.com/talks/sarah_jayne_blakemore_the_mysterious_workings_of_the_adolescent_brain

5. Сингаївська І.В., Хохліна І.В. Психологічні особливості самооцінки дітей підліткового віку. Держава, регіони, підприємництво: інформаційні, суспільно-правові, соціально-економічні аспекти розвитку: тези доповідей II Міжнародної конференції (Київ, 20 листопада 2020 р.). К.: Університет "КРОК", 2020. С. 90–92. <https://conf.krok.edu.ua/SRE/SRE2020/paper/view/159>
6. Sterling Diana. *The Parent as Coach* : White Oak Publishing, 2008.133 p.

УДК 316.614-057.87(043.3)
DOI: 10.31732/2663-2209-2022-70-173-179

КРОСКУЛЬТУРНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ПСИХОЛОГІЧНИХ ОСОБЛИВОСТЕЙ МОНЕТАРНОЇ СОЦІАЛІЗАЦІЇ СТУДЕНТІВ ПОЛЬЩІ ТА УКРАЇНИ

Олена Никоненко¹

¹К.псих.н., доцент, заступник завідувача кафедри психології ВНЗ “Університет економіки та права “КРОК”, м. Київ, Україна, e-mail: nikonenkoev@krok.edu.ua, <https://orcid.org/0000-0002-0794-7905>

CROSS-CULTURAL STUDY OF PSYCHOLOGICAL PECULIARITIES OF STUDENTS MONETARY SOCIALIZATION IN POLAND AND UKRAINE

Olena Nykonenko¹

¹Ph.D. (Psychology), Professor, Department of Psychology, University “KROK” Kyiv, Ukraine, e-mail: nikonenkoev@krok.edu.ua, <https://orcid.org/0000-0002-0794-7905>

Анотація В статті представлено емпіричне дослідження психологічних особливостей монетарної соціалізації студентів Польщі та України. Складні та неоднозначні перетворення в нашому суспільстві пов'язані, перш за все, з економічною кризою внаслідок пандемії та війни, монетарною політикою країни обумовлюють необхідність підготовки економічно компетентних випускників вищої школи, здатних самостійно та відповідально вирішувати питання, пов'язані з грошима. Раціональні монетарні уявлення універсальні та застосовуються у всіх сферах життєдіяльності, в умовах же переорієнтації української економіки на ринкові цінності молода людина без адекватної фінансово-економічної орієнтації, без уміння ефективного оперування грошима не може вважатися підготовленою до життя та праці особливо в кризових умовах. На основі структурно-функціональної моделі монетарної соціалізації студентської молоді та встановлені наступні її компоненти: когнітивний, афективний, поведінковий, моральнісний. В ході дослідження виявлені психологічні особливості компонентів монетарної соціалізації студентської молоді в залежності від соціально-економічних умов життя та етнокультурного чинника. В ході дослідження виявлені психологічні особливості компонентів монетарної соціалізації студентської молоді в залежності від соціально-економічних умов життя та етнокультурного чинника. Особливістю змісту когнітивного компоненту студентів Польщі є відсутність деструктивних уявлень про гроші. Вони не схильні переоцінювати та недооцінювати функції гроші, що сприяє їх швидкій та вдалій адаптації в сфері монетарних відносин. Студентам із західноєвропейських країн властива моральнісно-позитивна оцінка грошей, натомість для студентської молоді з України – моральнісно-негативна оцінка.

Ключові слова: економічна соціалізація, монетарна соціалізація, монетарні уявлення, монетарна поведінка, моральнісні монетарні уявлення.

Формули: 0, рис.: 3, табл.: 0, бібл.: 10

Abstract. The article presents an empirical study of the psychological characteristics of monetary socialization of students in Poland and Ukraine. Complex and ambiguous transformations in our society are primarily associated with the economic crisis as a result of the pandemic and war, the country's monetary policy necessitate the preparation of economically competent high school graduates who are able to independently and responsibly solve issues related to money. Rational monetary ideas are universal and applied in all spheres of life, while in the conditions of reorientation of the Ukrainian economy to market values, a young person without an adequate financial and economic orientation, without the ability to effectively manage money cannot be considered prepared for life and work, especially in crisis conditions. Psychological features of the components of monetary socialization of student youth depending on the socio-economic living conditions and ethno-cultural factor are identified in the course of the study. The peculiarity of the content of the cognitive component of Polish students is the absence of destructive ideas about money. They are not inclined to overestimate and underestimate the functions of money, which contributes to their rapid and successful adaptation in the field of monetary relations. Students from Western European countries are characterized by a morally positive assessment of money, while for students from Ukraine – a morally negative assessment.

Keywords: economic socialization, monetary socialization, monetary representations, monetary behavior, moral monetary representations.

Formulas: 0, fig.: 3, tabl.: 0, bibl.: 10

Постановка проблеми. Монетарну соціалізацію можна трактувати як складний процес входження людини в монетарну сферу суспільства, в результаті якого людина, формуючи відповідні соціально-психологічні властивості стає повноправним суб'єктом монетарних відносин [1;2;3;4]. Процес монетарної соціалізації студентів є важливим напрямом професійного та особистісного розвитку студентської молоді. З періодом студентства пов'язаний початок економічної активності, під якою науковці розуміють включення людини у самостійну виробничу діяльність, початок трудової біографії[7;5]. До найважливіших чинників монетарної соціалізації молоді можна віднести соціально-економічні умови життя та соціально-культурний фактор, що полягає у впливові типу економіки та виробничих відносин, який притаманний певному суспільству на формування монетарних уявлень [5;8;10]. Тому постає необхідність вивчення психологічних особливостей монетарної соціалізації представників різних країн.

Аналіз досліджень і публікацій. У науці створені теоретичні передумови до вирішення проблем монетарної соціалізації молоді. Чимало наукових досліджень присвячено вивченню грошей як фактору економічної соціалізації (Г. Авер'янова, К. Девіс, І. Зубіашвілі, Р. Тейлор); особливостям ставлення особистості до грошей на різних вікових етапах (Л. Карамушка, О. Семенов, А. Стросс, Б. Стейсі, О. Ходакевич); розвитку економічного мислення в процесі засвоєння монетарних уявлень в різному віці (К. Данзігер, Р. Саттон, А. Фернам, Г. Ферт); впливу соціально – демографічних чинників на формування монетарних уявлень (Л. Магрудер, Г. Маршалл, М. Сігал, А. Фернам, Д. Швальб); методам вимірювання монетарних настановлень (В. Байлі, П. Вернімонт, Х. Голдберг, В. Лім, О. Меллан, Т. Мітчелл, Т. Танг, Д. Темплер, А. Фернам, С. Фітцпатрік, Н. Форман), при цьому потрібно підкреслити відсутність погодженої позиції щодо

феномену монетарної соціалізації особистості в цілому, її особливостей у юнацькому віці, зокрема.

Формулювання цілей статті. Метою статті є порівняльний аналіз психологічних особливостей компонентів монетарної соціалізації студентів Польщі та України.

Виклад основного матеріалу дослідження. В ході дослідження була обґрунтована структурно-функціональна модель монетарної соціалізації студентської молоді та встановлені наступні її компоненти: когнітивний, афективний, поведінковий, моральнісний.[3;4;9;10]

Когнітивний компонент монетарної соціалізації становлять повсякденні та наукові уявлення особистості про фінансову систему та про своє місце в системі монетарних відносин. Дослідження когнітивного компоненту монетарної соціалізації, здійснювалось за допомогою: «Шкала монетарних уявлень» (К. Ямаучі, Д. Темплера в модифікації А. Татарко), анкети економічної поінформованості (А. Журавльова, А. Купрейченко). [3]

Афективний компонент монетарної соціалізації являє собою почуття та переживання людини щодо такого явища економічної дійсності як гроші. Для дослідження афективного компоненту монетарної соціалізації використовувалися: проективна методика «Незавершені речення» (модифікація М. Семенова), методика «Рівень співвідношення цінності та доступності» (модифікація О. Фанталової) [4].

Поведінковий компонент монетарної соціалізації студентської молоді складається з патернів монетарної поведінки та норми поведінки щодо грошей. Дослідження поведінкового компоненту монетарної соціалізації здійснювалось за допомогою методики дослідження економічної свідомості (А. Журавльова) (питання №9, №33).

Моральнісний компонент монетарної соціалізації являють собою моральнісні уявлення про гроші та моральні норми, що регулюють монетарну діяльність суб'єктів

в суспільстві. Дослідження моральнісного компоненту передбачало використання опитувальника «Моральнісна оцінка грошей» (О. Горбачової та А. Купрейченко) [4].

Вибірку дослідження склали студенти різних університетів України (201 особа) та студенти Лодзинського політехнічного університету (м. Лодзь, Польща, 55 осіб).

На підставі порівняння результатів дослідження студентської молоді України

та Польщі можна стверджувати про деякі відмінності в когнітивному компоненті їх монетарної соціалізації (рис. 1). Найбільш поширеними серед студентів з Польщі є такі монетарні уявлення: «Гроші – матеріальні потреби» (32% вибірки від загальної дисперсії), що відповідає першому фактору (F1), «Гроші – влада» (22% дисперсії) – другий фактор у виборці студентів Польщі (F2); «Гроші – безпека» (20% дисперсії), що є третім фактором (F3).

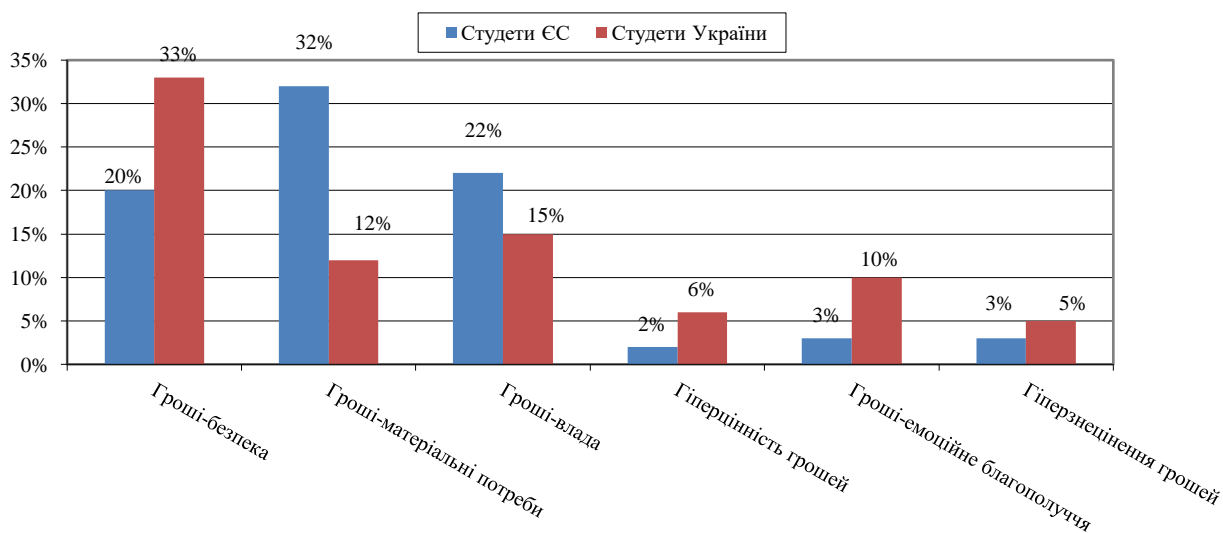


Рис 1. Особливості прояву типів монетарних уявлень студентів України та Польщі (% дисперсія)

На нашу думку, ці особливості детерміновані умовами, що склалися в країнах ЄС з розвинутою ринковою економікою. Студенти з країн Євросоюзу в меншому ступені схильні економити кошти, в своїх уявленнях більше орієнтуються на витрачання грошей на задоволення матеріальних та соціальних потреб. Дані факторного аналізу свідчать, що в свідомості європейських студентів поняття «гроші» в меншому ступені, ніж в українських студентів пов'язане з поняттям «безпека» (33% та 20% відповідно), що можна пояснити стабільністю економіки країн Євросоюзу та високим рівнем матеріального забезпечення студентської

молоді. Також менше прагнення до збереження грошей студентів-європейців в порівнянні зі студентами-українцями пов'язано з тим, що соціальна зрілість в Україні настає набагато раніше за країни ЄС (раніше з'являється перша стабільна робота, раніше одружуються). Тому можна підсумувати, що студенти з України більш відповідальні в фінансовому плані.

Натомість, у студентів з Польщі в більшій мірі виражений тип монетарних уявлень «Гроші – влада». Відповідно у польських студентів більш виражене уявлення про те, що гроші потрібно вкладати у власний саморозвиток, а згодом й примножувати за рахунок інвестицій.

Отже, вони є більш активними за студентів з України в плані зміни власного фінансового становища.

Студенти з Польщі менш схильні, ніж студенти-українці, пов'язувати гроші з емоційним благополуччям (фактор «Гроші – емоційне благополуччя» 3% й 10% від загальної дисперсії відповідно). Отже, вони в меншому ступені схильні розглядати явища монетарної сфери через призму

власних емоційних переживань. Ця особливість пояснює й те, що витрати коштів студентів-європейців носять скоріше раціональний характер, а ніж емоційний.

Вплив етнокультурних та соціально-економічних чинників на процес монетарної соціалізації студентів підтверджується даними дослідження її емоційного компонента (рис. 2)

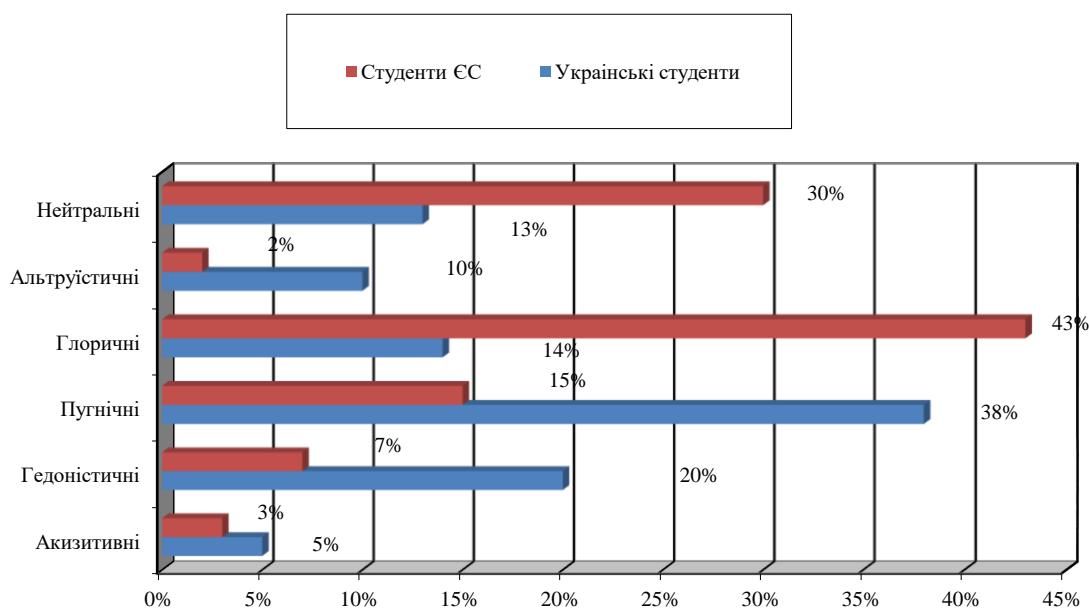


Рис 2. Особливості афективного компоненту монетарної соціалізації студентів України та Польщі

Як видно з рис 2, найбільше для студентів з Польщі характерні глоричні емоції (43% респондентів) та нейтральні емоційні реакції щодо грошей (30% респондентів). Натомість для українських студентів ці типи емоційного реагування майже не притаманні – 14% та 13% респондентів відповідно ($t = 2,13$ $p \leq 0,05$). Поряд з цим для студентів з України більш властиві ($t = 1,99$, $p \leq 0,05$) пугнічні емоції щодо грошей (38% опитаних) та гедоністичні емоційні реакції (20% досліджуваних).

Таким чином, представники європейської студентської молоді більш схильні відчувати гордість та власну перевагу у зв'язку з володінням грошима,

тоді як українці – радість та піднесення. З іншого боку студентам з ЄС властиве роздратування у зв'язку з відсутністю грошей, що стимулює їх до діяльності та пошуку способів їх заробітку. Навпаки українські студенти в ситуації відсутності грошей відчують негативні емоційні переживання, що блокують діяльність (страх, тривога) або призводять до помилок в діяльності (гнів). Вищеописані відмінності детерміновані в основному соціально-економічними умовами, що склалися в розвинутому суспільстві з високим рівнем соціального захисту населення й де відсутня гостра потреба в грошах. Цим можна пояснити нейтральне емоційне ставлення до грошей третини

європейських студентів. Разом з тим неможливо виключати вплив етнокультурного чинника. Так, за даними досліджень етнопсихологів, українці більш емоційні в порівнянні з північно-західними народами (поляки, німці, чехи), яким притаманні раціонально-вольові риси. Емоційне сприйняття світу українцями стосується й монетарної сфери. Специфічна емоційна чутливість властива українцям дозволяє відчувати весь спектр негативних та позитивних емоцій до грошей. Неможливо не відмітити відмінність у прояві альтруїстичних емоцій щодо грошей у студентів з України (10% респондентів) та Польщі (всього 2% респондентів, $t = 2,8$, $p \leq 0,01$). Ці відмінності спричинені насамперед поширенням індивідуальної благочинності в українському суспільстві, тоді як в західноєвропейському суспільстві існують державні фонди захисту населення відрахування, в які здійснюють громадяни Польщі.

В ході дослідження поведінкового компонента монетарної соціалізації студентів Польщі та України були встановлені наступні відмінності. Суттєво відрізняються розповсюдження мотивів використання грошей й серед українців в порівнянні з громадянами ЄС. Так, серед студентів з країн ЄС найбільш поширені створення депозитів (78% опитаних $t = 2,83$, $p \leq 0,01$), тоді як всього 29% українців віддають перевагу цьому способу використання грошей, що, на нашу думку, з різним ступенем довіри до банківської системи в країнах Євросоюзу та в нашій країні. Також розповсюдженими серед студентів з Євросоюзу є розширення бізнесу (58% респондентів з ЄС й 33% – з України, $t = 2,04$, $p \leq 0,05$), що свідчить більшу їх в порівнянні з українцями активність в монетарній сфері в плані примноження власних статків. Натомість серед українців досить популярним способом вкладання грошей вкладання грошей (26% досліджуваних, $t = 2,17$, $p \leq 0,05$) залишається покупка золота, валюти, цінних речей, що було типовою стратегією

монетарної поведінки для Радянського Союзу. Таким чином, відбувається наслідування моделей монетарної поведінки від батьків вже молодим поколінням українців. Культурними відмінностями можна пояснити й більше поширення альтруїстичних форм використання грошей українцями в порівнянні з громадянами ЄС. Українські студенти більш схильні жертвувати грошей та допомагати близьким матеріально (20% й 24% досліджуваних з України й 8% й 6% респондентів з Євросоюзу, $t = 2,45$, $p \leq 0,05$), що заохочується перш за все українською культурою.

Дослідження моральнісного компоненту монетарної соціалізації здійснювалось за методикою О. Горбачевої, А. Купрейченко, що спрямована на визначення типів моральнісної оцінки грошей.

У ході дослідження були встановлені відмінності в моральнісній оцінці грошей студентів України та Євросоюзу, які відображені на рис. 3.

Значимими за t-критерієм Стьюдента є відмінності в моральнісно-позитивній оцінці грошей. Так, 33% студентів з ЄС мають позитивні моральнісні уявлення про гроші. Натомість лише 11% студентів-українців ($t = 3,02$, $p \leq 0,001$) пов'язують гроші з такими моральними поняттями як «добро», «справедливість», «відповідальність». Студенти з нашої країни також більш схильні до моральнісно-негативної оцінки грошей (12% респондентів з України й 5% респондентів з Польщі, $t = 2,26$, $p \leq 0,05$).

Ці відмінності можна пояснити соціокультурними й навіть релігійними особливостями західноєвропейського та східноєвропейського суспільств, в соціальному просторі яких сформувалися протилежні погляди на матеріальні блага. Так, в західноєвропейському суспільстві заохочується матеріальне збагачення, а заробляння грошей чесною працею є богоприйнятною справою.

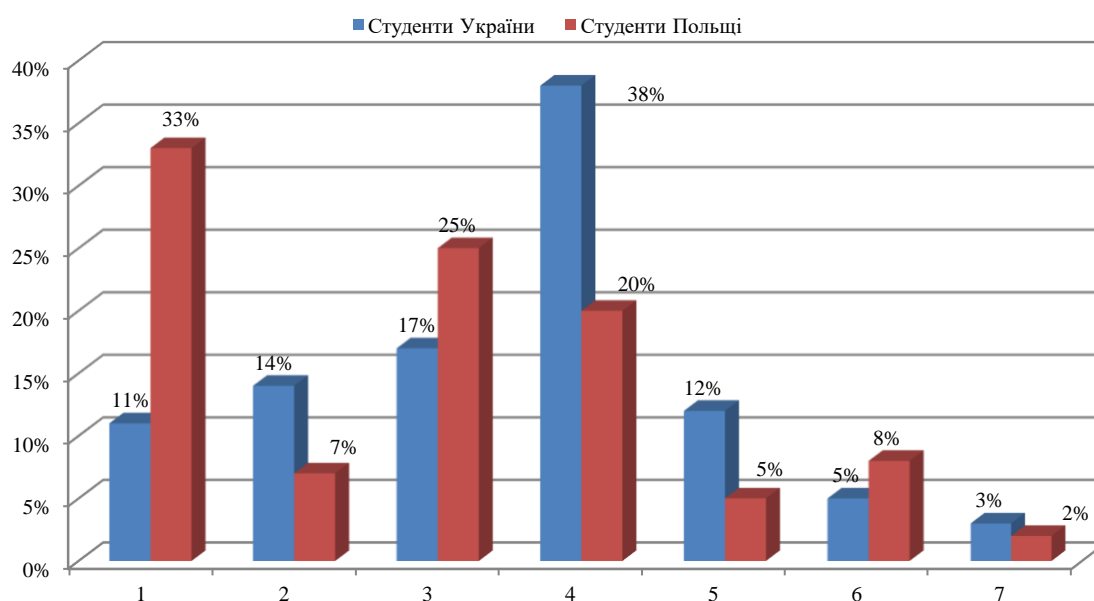


Рис 3. Процентне співвідношення типів моральної оцінки грошей студентів України та Польщі

Натомість в традиційній православній культурі поширені уявлення про гроші як про «корінь зла», асоціюються з духовним падінням людини. Уявлення про гроші як джерело соціальної несправедливості закріпилося в радянські часи. Відмова від користування грошима мала стати запорукою створення безкласового суспільства.

Таким чином, негативні моральні уявлення про гроші в нашій країні розвивалися протягом багатьох поколінь й характерні для сучасної молоді.

Також в порівнянні із західноєвропейськими країнами, для студентської молоді в Україні більш характерні морально-невизначені уявлення (14% респондентів з України та 7% з Польщі, $t = 2,18$, $p \leq 0,05$) та морально-конфліктні уявлення (38% респондентів з України та 20% з ЄС, $t = 2,03$, $p \leq 0,05$). Ці особливості можна пояснити зміною соціально-економічних орієнтирів в нашому суспільстві, інтеграцією в західноєвропейський культурний простір. Реакцією на зміни у сучасній українській молоді є виникнення гострих моральних протиріч в уявленнях про гроші або моральної маргінальності, пасивного прийняття домінуючих в

суспільстві монетарних моральних уявлень.

Висновки. В ході дослідження виявлені психологічні особливості компонентів монетарної соціалізації студентської молоді в залежності від соціально-економічних умов життя та етнокультурного чинника. На основі порівняльного аналізу особливостей компонентів монетарної соціалізації студентів Польщі та України можна зробити наступні висновки:

- особливістю змісту когнітивного компоненту студентів Польщі є відсутність деструктивних уявлень про гроші, лише 3% схильні переоцінювати та недооцінювати функції гроші, що сприяє їх швидкій та вдалій адаптації в сфері монетарних відносин;

- західноєвропейська студентська молодь в більшій мірі орієнтована на витрачання коштів (20% респондентів, $t = 2,06$, $p \leq 0,05$), аніж українська (10% досліджуваних);

- студентам із західноєвропейських країн властива морально-позитивна оцінка грошей, натомість для студентської молоді з України – морально-негативна оцінка.

Література:

1. Карамушка Л.М. Ходакевич О.Г. Ставлення до грошей: вітчизняний та зарубіжний досвід досліджень. Актуальні проблеми психології. Т. 1: Соціальна психологія. Психологія управління. Організаційна психологія : зб. наукових праць Інституту психології ім. Г.С. Костюка АПН України. К. : Інститут психології ім. Г.С. Костюка АПН України, 2006. Ч. 17. С. 81–85.
2. Зубіашвілі І. К.; Слободяник Н.В. Психологічні особливості становлення монетарної культури особистості. In: The VIII International Science Conference «Impact of modernity on science and practice», April 6-7, 2021, Madrid, Spain. 193 p. 2021. p. 142.
3. Никоненко О. В. "Дослідження моральнісного компонента монетарної соціалізації студентської молоді." Організаційна психологія. Економічна психологія 4 (11) (2017): 70–78.
4. Никоненко, Олена Вікторівна. "Дослідження когнітивного компоненту монетарної соціалізації студентської молоді." Психологічний часопис 1 (2017): 88–99.
5. Сингаївська І.В. Шеремет К.О. Психокорекція монетарних установок особистості. Держава, регіони, підприємництво: інформаційні, суспільно-правові, соціально-економічні аспекти розвитку: матеріали III Міжнародної конференції (м. Київ, 2-3 грудня 2021 р.). К.: Університет "КРОК", 2021. - <https://conf.krok.edu.ua/SRE/SRE-2021/paper/view/873>
6. Chen H, Volpe RP (1998) An analysis of personal financial literacy among college students. *Financ Serv Rev* 7(2):107–128. <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.392.4650&rep=rep1&type=pdf>
7. Damian, L. E., Negru-Subtirica, O., Domocus, I., & Friedlmeier, M. (2019). Healthy financial behaviors and financial satisfaction in emerging adulthood: A parental socialization perspective. *Emerging Adulthood*. <https://doi.org/10.1177/2167696819841952>.
8. Deenanath, V., Danes, S. M., & Jang, J. (2019). Purposeful and unintentional family financial socialization, subjective financial knowledge, and financial behavior of high school students. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 30(1), 83–96. <https://doi.org/10.1891/1052-3073.30.1.83>.
9. Furnham A. Children's views regarding possessions and their theft / A. Furnham, S. Jones // *J. of Moral Education*. 1987. 16. N 1. P. 18–30.
10. Lusardi A, Mitchell OS (2011a) Financial literacy and planning: implications for retirement wellbeing. In: Mitchell OS, Lusardi A (eds) *Financial literacy: implications for retirement security and the financial marketplace*. Oxford University Press, Oxford, UK, pp 17–39.

УДК 159.91

DOI: 10.31732/2663-2209-2022-70-180-186

ВПЛИВ ПОСТТРАВМАТИЧНОГО СТРЕСОВОГО РОЗЛАДУ НА СЕКСУАЛЬНЕ ФУНКЦІОНУВАННЯ ВІЙСЬКОВИХ ТА ВЕТЕРАНІВ

Святослава Федорець¹

¹Аспірантка, ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна, e-mail: fedorets.sexology@gmail.com ORCID: orcid.org/0000-0002-2343-7550

THE EFFECT OF POST-TRAUMATIC STRESS DISORDER ON SEXUAL FUNCTIONING OF MILITARY AND VETERANS

Svyatoslava Fedorets¹

¹Postgraduate student, "KROK" University, Kyiv, Ukraine, e-mail: fedorets.sexology@gmail.com ORCID: orcid.org/0000-0002-2343-7550

Анотація. В статті висвітлено особливості проблематики взаємозв'язку посттравматичного стресового розладу та різного роду сексуальних дисфункцій, які можуть виникати у ветеранів та військовослужбовців. Зокрема, проаналізовано зарубіжні дослідження попередніх років, наведено статистичні дані поширеності сексуальних дисфункцій серед різних когорт військових та ветеранів, а також порівняно статистичну поширеність статевих дисфункцій на фоні посттравматичного розладу в середовищі військових та цивільних. Звернено увагу на те, що серед військових з посттравматичним розладом рівень сексуальних дисфункцій є вищим, ніж серед цивільного населення. Зазначено додаткові, обтяжуючі чинники які можуть ускладнювати чи гальмувати проведення наукового вивчення даної проблематики, а також сукупно обтяжувати анамнез зазначеної групи досліджуваних. Акцентовано увагу на браку відповідних систематичних досліджень серед жінок-ветеранок та жінок-військовослужбовців. Визначено причинно-наслідковий зв'язок сексуальних дисфункцій з посттравматичним стресовим розладом, крім того, також окреслено поширеність сексуальних розладів на фоні посттравматичного стресового розладу чи інших станів, на зразок депресії, тривоги тощо. Проаналізовано типову симптоматику посттравматичного стресового розладу, яка може прямо чи опосередковано призводити до різного роду сексуальних порушень: труднощі з переживанням позитивних емоцій, відчуженість, відчуття відокремленості від інших, втрата інтересу до занять, які раніше викликали позитивні емоції тощо. Висвітлено вплив партнерства на особливості переживання сексуальних дисфункцій на фоні посттравматичного розладу. Зазначено чинники, які можуть ускладнювати процес обговорення інтимних питань як клієнтами чи пацієнтами, так і психологами чи лікарями. Надано загальні рекомендації початку обговорення сексуальних проблем та актуалізовано доцільність напрямку сексуальної реабілітації в процесі комплексних реабілітаційних заходів, які надаються ветеранам та військовослужбовцям незалежно від їх віку та статі.

Ключові слова: аноргазмія, ветерани, військовослужбовці, депресія, еректильна дисфункція, зниження статевого потягу, посттравматичний стресовий розлад, реабілітація, розлади ерекції, розлади еякуляції, сексуальна дисфункція, сексуальна реабілітація, тривога.

Формули: 0; рис.: 0; табл.: 2; бібл.: 28

Abstract. The article highlights the peculiarities of the relationship between post-traumatic stress disorder and various types of sexual dysfunctions that may occur in veterans and military personnel. In particular, foreign studies of previous years have been analyzed, statistical data on the prevalence of sexual dysfunctions among different cohorts of military personnel and veterans, as well as the statistical prevalence of sexual dysfunctions against the background of post-traumatic stress disorder among military and civilian populations have been compared. Attention is drawn to the fact that the level of sexual dysfunction among military personnel with post-traumatic stress disorder is higher than among the civilian population. Additional, aggravating factors that can complicate or inhibit the scientific study of this issue, as well as collectively burden the anamnesis of the specified group of subjects, are indicated. Attention is focused on the lack of relevant systematic research among female veterans and female military personnel. The cause-and-effect relationship of sexual dysfunctions with post-traumatic stress disorder is determined, in addition, the prevalence of sexual disorders against the background of post-traumatic stress disorder or other conditions, such as depression, anxiety, etc., is also outlined. The typical symptoms of post-traumatic stress disorder, which can directly or indirectly lead to various kinds of sexual disorders, are analyzed: difficulties with experiencing positive emotions, alienation, feeling of separation from others, loss of interest in activities that previously caused positive emotions, etc. The impact of partnership on the specifics of experiencing sexual dysfunction against the background of post-traumatic stress disorder is highlighted. The

factors that can complicate the process of discussing intimate issues both by clients or patients, and by psychologists or doctors are indicated. General recommendations for starting the discussion of sexual problems were given and the expediency of the direction of sexual rehabilitation in the process of complex rehabilitation measures, which are provided to veterans and military personnel regardless of their age and gender, was updated.

Keywords: *anorgasmia, veterans, military, depression, erectile dysfunction, decreased sex drive, post-traumatic stress disorder, rehabilitation, ejaculation disorders, sexual dysfunction, sexual rehabilitation, anxiety.*

Formulas: 0; **fig.:** 0; **tabl.:** 2; **bibl.:** 28

Постановка проблеми. Участь у воєнних діях, стреси, з якими доводиться зіштовхуватись військовим, травматичний досвід, загальне психічне та фізичне виснаження підвищують ризики сексуальних проблем у військових, що загрожує якості життя. Серед тих, хто пережив різного роду травматичний досвід, поширеною скаргою є труднощі зі статевим функціонуванням. Зазначене є актуальним для людей будь-якої статі та з будь-яким типом травми. В той же час повідомляється, що серед військових рівень сексуальних дисфункцій на фоні посттравматичного стресового розладу чи депресій є вищим, у порівнянні з цивільним населенням. Оскільки нашу країну очікує масштабна робота з реабілітації військовослужбовців, це актуалізує доцільність розробки напрямку сексуальної реабілітації для ветеранів та військових.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми сексуального функціонування військових часто не отримують достатньої уваги під час лікувальних та реабілітаційних заходів. Хоча наукові дослідження виявляють зв'язок сексуальних дисфункцій (далі – СД) з посттравматичним стресовим розладом (далі – ПТСР), зазначаючи, що серед ветеранів з ПТСР цей показник є набагато вищим, ніж серед цивільних чи військових, які не мають ПТСР [1, 2, 3]. Дані поширеності показників СД з ПТСР різняться, і повідомляється що серед чоловіків-ветеранів з ПТСР поширеність сексуальних розладів коливається від 8,4% до 88,6% [4, 5]. Сексуальна дисфункція є більш поширеною серед старших чоловіків-ветеранів, 15,7% у віці старше 40 років, у порівнянні з вибіркою 18-40 років, серед яких такий показник складає 3,6%. При цьому виявили, що зв'язок між депресією та сексуальною дисфункцією

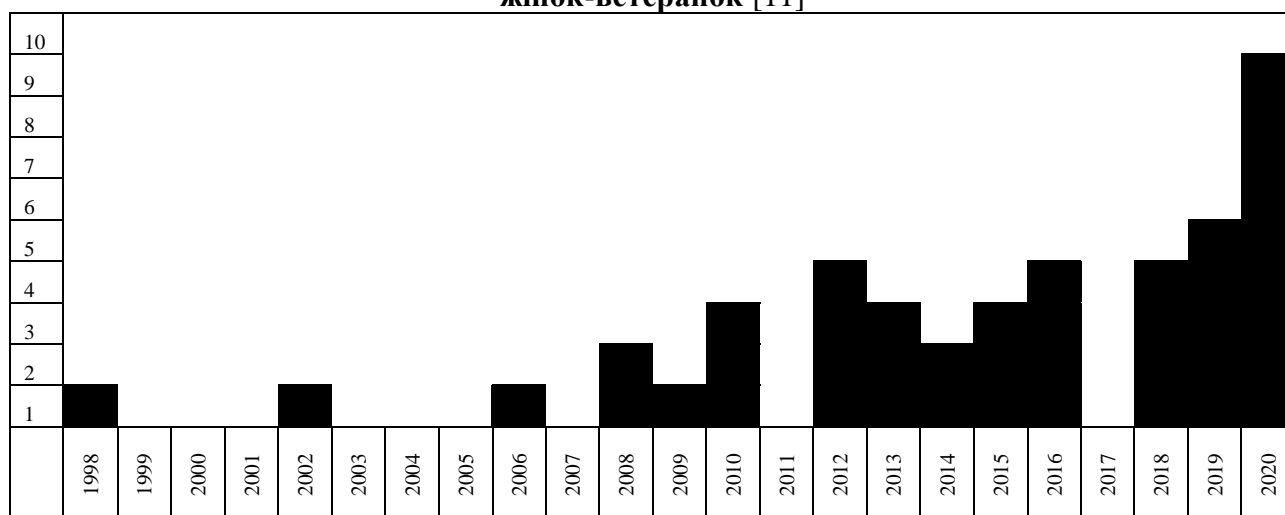
пом'якшувався віком, так що депресія була пов'язана із сексуальною дисфункцією лише серед молодих ветеранів. Також відмічається, що рівень СД вищий у тих, хто проживає окремо від партнера, розлучений чи є вдівцем [2, 6]. В дослідженні, яке проводилось під час стаціонарного лікування ПТСР, зазначено, що про проблеми зі статевим бажанням, еректильну дисфункцію, розлади еякуляції чи аноргазмію повідомило 88,7% ветеранів [7]. В іншому, більш масштабному дослідженні, яке охопило 400 тис. ветеранів, було виявлено, що люди з ПТСР частіше страждають від сексуальних дисфункцій, їм частіше призначають відповідні ліки (10,6%), у порівнянні з ветеранами, психічні діагнози яких не пов'язані з ПТСР (7,2%) або в яких немає будь-якого психічного діагнозу (2,3%) [3]. Відомо, що в дослідженнях не завжди враховується застосування антидепресантів, хоча вони можуть спричинити СД та вважаються першим кроком в лікуванні ПТСР [8, 9]. Тобто, очевидно, що серед військових та ветеранів існує висока вірогідність розвитку сексуальних дисфункцій.

В фаховій літературі є достатньо досліджень впливу ПТСР на настрій, рівень тривоги, суїцидальні думки, проблеми зі здоров'ям та міжособистісні труднощі. В той же час, відчувається критична прогалина вивчення впливу ПТСР на сексуальне життя ветеранів. Не дивлячись на те, що з 2015 року кількість таких досліджень зростає, досі недостатньо дослідженими залишаються нюанси даного зв'язку. Так само бракує досліджень впливу ПТСР на жінок-ветеранок та жінок-військовослужбовців, хоча з 2015 року відмічається зростання кількості публікацій з даної тематики (табл.1). При цьому, дослідження показують, що жінки-

ветерани мають найвищий рівень ПТСР порівняно з цивільними та чоловіками-ветеранами [10]. Деяко проблематичним є вивчення сексуальних дисфункцій військових та ветеранів з ПТСР, які на момент дослідження не живуть статевим

життям. Оскільки сам факт відсутності статевого життя може обмежувати розуміння того, наскільки порушеною є сексуальна функція даного ветерана чи військового.

Таблиця 1. Динаміка зростання кількості публікацій досліджень впливу ПТСР на жінок-ветеранок [11]



Джерело: розроблено автором

Невирішеним питанням залишається те, що в дослідженнях можуть існувати певні розбіжності. Так, під поняттям «сексуальні труднощі» можуть розуміти різні дисфункції або визначати їх різними способами, що ускладнює процес порівняння результатів проведених досліджень. Аналогічні проблеми ми бачимо під час спроби порівняти результати досліджень, де відрізняються підходи до вимірювання ознак сексуальних дисфункцій: одним учасникам можуть пропонувати приміряти до себе критерії ймовірної сексуальної дисфункції, тоді як іншим учасникам пропонують описати та виміряти безпосередньо їхнє сексуальне функціонування. Відповідно, описане ускладнює опрацювання, аналіз та синтез різних досліджень.

Формулювання цілей статті.

Сексуальні дисфункції є недостатньо визнаними наслідками впливу бойових дій та посттравматичного стресу. Попри високу поширеність проблем психічного здоров'я серед ветеранів, які повертаються до цивільного життя, досі недостатньо

уваги приділяється їхньому сексуальному благополуччю, сексуальній самооцінці та якості статевого життя. З одного боку фахівці долучені до реабілітації військових можуть відчувати складнощі з обговоренням питань інтимного характеру, з іншого боку в середовищі військових сексуальна дисфункція є досить стигматизованим явищем, внаслідок чого про неї можуть недостатньо повідомляти під час лікувальних чи реабілітаційних заходів. У свою чергу, ветерани та військові можуть бути збентежені появою сексуальних проблем та не бажати обговорювати ці симптоми з лікарем чи психологом, намагались звернутись по допомогу в приватному порядку аби уникнути реєстрації наявної проблеми в базі даних.

Таким чином дана проблематика потребує особливої уваги як з боку медичного персоналу, так і з боку психологів, реабілітологів, які залучені до роботи з військовими та ветеранами. Від фахівців допомагаючих професій очікується відкритість до обговорення

інтимних проблем, готовність ініціювати такі розмови, уточнювати наявну симптоматику СД тощо.

Виклад основного матеріалу дослідження. Посттравматичний стресовий розлад є одним з найпоширеніших розладів психічного здоров'я серед ветеранів, і часто набуває хронічного характеру, що в свою чергу може призводити до значних функціональних порушень [12]. Поширеність ПТСР протягом усього життя різниться в залежності від вибірки. Деякі дослідження вказують, що приблизно 13% військових дійсної служби мають поточний діагноз ПТСР [13]. Існуючі на сьогодні дослідження показують, що наявність сексуальних проблем більше пов'язані з ПТСР, ніж з безпосереднім впливом травми [4]. Тому, одним з передвісників сексуальних проблем можна вважати наявність ПТСР. Чимало досліджень виявили кореляцію між ПТСР та сексуальними труднощами різного характеру (бажання, збудження, оргазм, стадія розрешення) [14, 15].

Огляд наукових досліджень, зроблений Е. Берд, М. Пічірілло, Н. Гарсія та ін., показали, що ПТСР пов'язаний із підвищеною ймовірністю виникнення принаймні одного типу сексуальних труднощів. Найбільш часто ПТСР корелює зі зниженням сексуального бажання, загальної сексуальної функції, сексуального задоволення та появою сексуального дистресу [11]. Таким чином, симптоматика ПТСР пов'язана з труднощами в широкому діапазоні різноманітних сексуальних реакцій, які додатково впливатимуть на сексуальне життя партнерів ветеранів чи військовослужбовців з ПТСР.

Симптоми гіперзбудження ПТСР можуть включати відчуття надмірної пильності, настороженості, дратівливості, труднощі з концентрацією, внаслідок чого може ускладнюватись психічна присутність в процесі сексуальної активності, що відповідно призводитиме до перешкод сексуального характеру. При

цьому симптоми підвищеного збудження будуть супроводжуватись підвищенням активності симпатичної нервової системи. І хоча деяка її активність потрібна для адекватної сексуальної реакції, надто високий рівень цієї активності, який виникає на фоні ПТСР, може призводити до сексуальних дисфункцій [16]. Крім того, висувається гіпотеза, що гнів, ворожість, труднощі у відносинах та загальне вегетативне збудження, можуть бути сильно пов'язаними з сексуальними проблемами військових та ветеранів. Варто брати до уваги, що інтенсивні військові дії в цілому негативно впливають на нейропсихічне здоров'я. Посттравматичний стресовий розлад викликає нейроендокринні, нейробиологічні та вегетативні дисфункції, які в своїй сукупності сприяють появі сексуальних дисфункцій. Поруч з цим, можливе існування додаткових обтяжуючих чинників у вигляді серцево-судинних, ендокринних захворювань, зловживань психоактивними речовинами тощо, що теж з високою вірогідністю позначатиметься на сексуальному здоров'ї. [17].

Крім того, психологічні чинники додатково сприяють появі та поглибленню сексуальних проблем при ПТСР. Так, симптоми ПТСР пов'язані з настроєм, такі як труднощі з переживанням позитивних емоцій, втрата інтересу до попередніх занять, відчуття відрізаності від інших, почуття відчуженості, можуть пригнічувати сексуальне бажання [18]. Почуття провини, сорому та огиди, які часто зустрічаються при посттравматичних стресових розладах, також можуть призводити до сексуально стримуючих міркувань, на зразок: «Я не заслуговую на те, щоб почуватись добре» [19, 20]. Поруч з цим, фізіологічне збудження, яке виникає на фоні сексуальної активності, також може викликати негативні чи нав'язливі спогади, негативні почуття, пов'язані з травмивними подіями, що може додатково змушувати людей відмовлятися від сексуальної активності [21]. Крім зазначеного, на

сексуальні проблеми також може впливати загальне погіршення стосунків в парі, яке виникає на фоні ПТСР. Зокрема, в дослідженнях, проведених серед ветеранів, виявили доволі високий рівень конфліктності у відносинах та проблем в інтимних стосунках [22]. Деякі дослідження показують, що одружені ветерани мають підвищений ризик сексуальної дисфункції [23]. Чоловіки, які перебувають у тривалих партнерських стосунках, можуть відчувати більш регулярні вимоги до сексуальної активності з боку своїх партнерів, що робить існуючі сексуальні труднощі більш помітними [2]. Відтак стає очевидною висока цінність парного чи сімейного консультування, яке може допомогти подоланню виниклих сексуальних проблем. При цьому дослідники зазначають, що лікування сексуальної дисфункції може призвести до покращення якості життя, пов'язаної зі здоров'ям [24].

До появи проблем в сексуальній сфері також може призводити медикаментозне лікування ПТСР. Селективні інгібітори зворотного захоплення серотоніну, будучи ефективними для зменшення тяжкості симптомів ПТСР, одночасно пов'язані з сексуальними побічними ефектами. За даними досліджень, від 40 до 72% осіб, що приймають ці препарати, повідомляли про сексуальну дисфункцію [25]. Припускається, що причиною такого впливу є підвищення рівня серотоніну на периферії, коли в цих областях спостерігається підвищення серотоніну – це призводить до зниження чутливості в анатомічних структурах сечостатевої системи [26].

Додатково врахуємо, що проблеми в сексуальному житті часто проявляються чи маскуються під іншими проявами розладів, які спонукають звертатись до фахівців: тривоги, депресії, низька самооцінка, неможливість досягати цілі, труднощі зі вступом в інтимні стосунки тощо. Однак, клієнти, які звертаються з приводу корекції зазначених станів, можуть мати певні

труднощі з тим, щоб озвучити свої сексуальні проблеми. Для деякого теми сексу досі залишаються досить незручними, потенційно соромітницькими. В той же час, лікарі та психологи, які не пройшли відповідної підготовки, можуть з різних причин уникати питань, пов'язаних з темою сексу:

- я не звик говорити про секс, мій дискомфорт та незручність будуть помітні;
- я точно не знаю для чого це питати;
- я можу не знати чи не розуміти того, про що говорить клієнт/пацієнт;
- я не знаю як реагувати на те, що чую;
- я не певен, що зможу чимось допомогти;
- я можу образити, засоромити клієнта/пацієнта чи викликати в нього почуття дискомфорту;
- мені буде складно порадитись з колегами чи винести випадок на супервізію [27].

Однак фахівці в сфері сексуального здоров'я та реабілітації переконані, що питання стосовно інтимного життя є актуальними в більшості випадків. Виключенням є кризове консультування, консультування з приводу смерті рідної людини чи процесу її помирання. У всіх інших випадках доречно торкатись тем сексуального характеру. Найпростіше це зробити в процесі збору анамнезу, психосоціальної інформації чи під час розмов про процес розвитку (самої людини чи стосунків, якщо консультація стосується парних взаємин). Нижче пропонується приблизна послідовність обговорення тем сексуального характеру (табл.2).

Враховуючи високу ймовірність появи сексуальних дисфункцій на фоні ПТСР, сексуальне здоров'я військових та ветеранів бойових дій потребує систематичного обстеження. Проведений огляд досліджень наполегливо свідчить про те, що реабілітаційний курс для ветеранів та військових повинен включати в себе обов'язкове обстеження на сексуальну дисфункцію, незалежно від статі, віку реабілітантів, та незалежно від наявності супутніх діагнозів.

Таблиця 2. Короткий опис послідовності консультації [28]

	Тема	Обговорення
1	Статева дисфункція	Патофізіологічні та психологічні проблеми, що перешкоджають здатності організму брати участь у сексуальній активності
2	Статева діяльність	Проблеми, пов'язані зі статевою активністю, включаючи частоту, тип і характер активності
3	Середовище	Поговоріть про важливість середовища або контексту сексуальної активності для сексуального здоров'я та функції.
4	Тимчасові зміни	Зміни сексуального здоров'я, функції та активності на фоні прийому ліків, з віком, після перенесених травм тощо
5	Причини	Причинне приписування проблем сексуального здоров'я, включаючи дисфункцію
6	Рішення	Лікування або стратегії лікування статевої дисфункції, включаючи медичне обслуговування та медичні варіанти
7	Вплив інших чинників	Психосоціальний вплив сексуальної дисфункції, включаючи вплив на самокритичне, емоційне та поведінкове сприйняття клієнта, його партнера і відносин загалом
8	Загальне самопочуття	Зв'язок між загальним здоров'ям і благополуччям та сексуальним здоров'ям клієнта

Джерело: розроблено автором

Висновки. З наведеного стає очевидним, що враховуючи зазначені зв'язки між ПТСР та сексуальними дисфункціями, спеціалістам залученим до реабілітації та/чи лікування військових та ветеранів, варто більше уваги приділяти питанням сексуального здоров'я, включаючи сексуальне функціонування загалом, характер стосунків в парі, рівень задоволення своїм сексуальним життям, його частоту тощо. Особливо бажано дотримуватись цих рекомендацій при діадному підході, заохочуючи партнерів до фізичної близькості, заздалегідь знаючи про високу ймовірність проблем у цій сфері. Припускається, що ветерани та військові з ПТСР, депресією та сексуальними проблемами можуть

потребувати вищого рівня терапевтичних втручань щодо наявних симптомів.

Детальне розуміння того, як ПТСР впливає на сексуальне життя ветеранів та військовослужбовців, може суттєво сприяти покращенню програм реабілітації, включення в програми напрямку сексуальної реабілітації, проведенню додаткових заходів роботи з парою тощо.

Перспективи подальших досліджень можуть полягати у заповненні окреслених прогалів, приділенні достатньої уваги дослідженню СД у жінок-ветеранок та жінок-військовослужбовців, а також в більш систематизованому підході до організації процесу дослідження різних груп військових та ветеранів.

Література:

1. Badour C.L., Gros D.F., Szafranski D.D., Acierio R. Problems in sexual functioning among male OEF/OIF veterans seeking treatment for posttraumatic stress. *Compr. Psychiatry*. 2015;58:74–81. doi: 10.1016/j.comppsy.2014.12.012.
2. Hosain G.M., Latini D.M., Kauth M., Goltz H.H., Helmer D.A. Sexual dysfunction among male veterans returning from Iraq and Afghanistan: Prevalence and correlates. *J. Sex. Med.* 2013;10:516–523. doi: 10.1111/j.1743-6109.2012.02978.x.
3. Breyer B.N., Cohen B.E., Bertenthal D., Rosen R.C., Neylan T.C., Seal K.H. Sexual Dysfunction in Male Iraq and Afghanistan War Veterans: Association with Posttraumatic Stress Disorder and Other Combat-Related Mental Health Disorders: A Population-Based Cohort Study. *J. Sex. Med.* 2014;11:75–83. doi: 10.1111/jsm.12201.

4. Yehuda R., Lehrner A., Rosenbaum T.Y. PTSD and Sexual Dysfunction in Men and Women. *J. Sex. Med.* 2015;12:1107–1119. doi: 10.1111/jsm.12856.
5. Bentsen I.L., Giraldo A.G., Kristensen E., Andersen H.S. Systematic Review of Sexual Dysfunction Among Veterans with Post-Traumatic Stress Disorder. *Sex. Med. Rev.* 2015;3:78–87. doi: 10.1002/smrj.47.
6. Turchik JA, Pavao J, Nazarian D, Iqbal S, McLean C, Kimerling R. Sexually transmitted infections and sexual dysfunctions among newly returned veterans with and without military sexual trauma. *International Journal of Sex Health*. 2012;24:45–59.
7. Hirsch KA. Sexual dysfunction in male operation enduring freedom/operation iraqi freedom patients with severe post-traumatic stress disorder. *Military Medicine*. 2009;174:520–522.
8. Keks NA, Hope J, Culhane C. Management of antidepressant-induced sexual dysfunction. *Australas*

- Psychiatry 2015;22:525–528. doi: 10.1177/1039856214556323.
9. Balon R. SSRI-associated sexual dysfunction. *Am J Psychiatry* 2006;163:1504–1509.
10. Lehavot K, Katon JG, Chen JA, et al. Post-traumatic stress disorder by gender and veteran status. *Am J Prev Med* 2018;54:e1–e9. doi: 10.1016/j.amepre.2017.09.008
11. Bird ER, Piccirillo M, Garcia N, Blais R, Campbell S. Relationship Between Posttraumatic Stress Disorder and Sexual Difficulties: A Systematic Review of Veterans and Military Personnel. *J Sex Med.* 2021 Aug;18(8):1398–1426.
12. Kleiman SE, Bovin MJ, Black SK, et al. Psychometric properties of a brief measure of posttraumatic stress disorder-related impairment: The brief inventory of psychosocial functioning. *Psychol Serv* 2020;17:187–194. doi: 10.1037/ser0000306.
13. Judkins JL, Moore BA, Collette TL, et al. Incidence rates of posttraumatic stress disorder over a 17-year period in active duty military service members. *J Trauma Stress* 2020;00:1–13. doi: 10.1002/jts.22558.
14. Cook J.M., Riggs D.S., Thompson R., Coyne J.C., Sheikh J.I. Posttraumatic stress disorder and current relationship functioning among World War II ex-prisoners of war. *J. Fam. Psychol.* 2004;18:36–45. doi: 10.1037/0893-3200.18.1.36.
15. Dekel R., Solomon Z. Marital relations among former prisoners of War: Contribution of posttraumatic stress disorder, aggression, and sexual satisfaction. *J. Fam. Psychol.* 2006;20:709–712. doi: 10.1037/0893-3200.20.4.709.
16. Lorenz TA, Harte CB, Hamilton LD, et al. Evidence for a curvilinear relationship between sympathetic nervous system activation and women's physiological sexual arousal. *Psychophysiology* 2012;49:111–117. doi: 10.1111/j.1469-8986.2011.01285.x.
17. Vasterling JJ, Proctor SP, Amoroso P, Kane R, Heeren T, White RF. Neuropsychological outcomes of army personnel following deployment to the Iraq war. *JAMA.* 2006;296:519–529.
18. Avellanet Y, Ortiz A, Pando J, et al. 2008. Relationship between loss of libido and signs and symptoms of depression in a sample of Puerto Rican middle-aged women. *Puerto Rico Health. Sci. J.* 27, 85–91.
19. Badour C, Feldner M 2018. The role of disgust in posttraumatic stress: A critical review of the empirical literature. *Journal of Experimental Psychopathology*, 9, doi: 10.5127/pr.032813.
20. Lee D, Scragg P, Turner S. 2001. The role of shame and guilt in traumatic events: A clinical model of shame-based and guilt-based PTSD. *Br J Med Psychol*, 74, 451–466.
21. Tran J, Dunckel G, Teng E 2015. Sexual dysfunction in veterans with post-traumatic stress disorder. *J. Sex. Med.* 12, 847–855.
22. Monson C, Taft C, Fredman S 2009. Military-related PTSD and intimate relationships: From description to theory-driven research and intervention development. *Clin. Psychol. Rev.* 29, 707–714.
23. Letica-Crepulja M, Stevanović A, Protuđer M, Popović B, Salopek-Žiha D, Vondraček S. Predictors of Sexual Dysfunction in Veterans with Post-Traumatic Stress Disorder. *J Clin Med.* 2019 Mar 29;8(4):432.
24. Latini DM, Penson DF, Lubeck DP, Wallace KL, Henning JM, Lue TF. Longitudinal differences in disease specific quality of life in men with erectile dysfunction: Results from the exploratory comprehensive evaluation of erectile dysfunction study. *Journal of Urology.* 2003;169:1437–1442.
25. Higgins A, Nash M, Lynch A 2010. Antidepressant-associated sexual dysfunction: Impact, effects, and treatment. *Drug Healthc. Patient Saf.* 2, 141–150.
26. Frohlich P, Meston C 2000. Evidence that serotonin affects female sexual functioning via peripheral mechanisms. *Physiol. Behav.* 71, 383–393.
27. Handbook of clinical psychology for specialists in the field of mental health. 3rd Edition / Stephen B. Levine, Candace B. Risen, Stanley E. Althof. Copyright 2016. 424.
28. Helmer DA, Beaulieu G, Powers C, Houlette C, Latini D, Kauth M. Perspectives on Sexual Health and Function of Recent Male Combat Veterans of Iraq and Afghanistan. *Sex Med.* 2015 Sep;3(3):137–146.

УДК 159.98:167

DOI: 10.31732/2663-2209-2022-70-187-191

КОУЧИНГОВЕ КОНСУЛЬТУВАННЯ МЕНЕДЖЕРІВ В УМОВАХ ПРОФЕСІЙНОЇ КРИЗИ

Алла Капачина¹

¹Аспірантка кафедри психології ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»» м. Київ, Україна, e-mail: KapatsynaAO@krok.edu.ua, ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-3621-8939>

COACHING COUNSELING OF MANAGERS IN CONDITIONS OF PROFESSIONAL CRISIS

Алла Kapatsyna¹

¹Postgraduate student of the Department of Psychology "KROK" University, Kyiv, Ukraine, e-mail: KapatsynaAO@krok.edu.ua, ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-3621-8939>

Анотація. У статті висвітлюється сутність професійної кризи менеджерів у теперішніх обставинах війни в Україні. Під професійною кризою розуміється стан глибокої незадоволеності ситуацією, яка склалася у професійній сфері фахівця. Описані загальні причини професійних криз (незадоволеність своїм становищем і статусом; незадоволеність соціально-економічними умовами; вікові та психологічні зміни фахівця; професійна деформація; проблеми життєвої ситуації). Розглядається процес коучингу, пов'язаний з кар'єрними складнощами менеджерів. Описані ефекти, яких можна досягти в процесі коучингового консультування, а саме: позбутися невпевненості в діях, зняти внутрішні блоки та опрацювати існуючі явні і неявні протиріччя; об'єктивно оцінити ситуацію та свої можливості; реалізуватися у професійній діяльності; знайти внутрішню мотивацію задля досягнення кар'єрних цілей; позбутися ілюзій та псевдоцілей; визначити свої сильні та слабкі сторони, розкрити потенціал; усвідомити власні справжні професійні цінності. Наведений орієнтовний список питань, відповіді на які допоможуть менеджеру краще зрозуміти специфіку теперішньої ситуації, свої можливості та перспективи як фахівця. Це питання стосовно рівня професійної компетентності; питання щодо колективу співробітників та місця менеджера у ньому; питання відносно можливої зміни роботи на іншу й імовірні проблеми, які можуть при цьому виникнути та інші. Висвітлені очікувані результати кар'єрного коучингу: сформована нова кар'єрна мета; знаходження нових ресурсів та можливостей для кар'єрного зростання у нових умовах; посилення особистої мотивації у досягненні кар'єрних цілей; план дій для вирішення стратегічних та тактичних кар'єрних задач; знайдені індивідуальні інструменти для вирішення поточних професійних завдань; визначений розвиток комплексу компетенцій менеджера в умовах, що змінилися.

Ключові слова: менеджер комерційних організацій, коуч, кар'єрний коучинг, професійна криза.

Формули: 0; рис.: 0; табл.: 0; бібл.: 14

Abstract. The article highlights the essence of the professional crisis of managers in the current circumstances of the war in Ukraine. The general causes of professional crises are described (dissatisfaction with one's position and status; dissatisfaction with socio-economic conditions; age and psychological changes of a specialist; professional deformation; life situation problems). The coaching process related to the career difficulties of managers is considered. The effects that can be achieved in the process of coaching counseling are described, namely: get rid of uncertainty in actions, remove internal blocks and work out existing explicit and implicit contradictions; objectively assess the situation and one's capabilities; be realized in professional activity; find internal motivation to achieve career goals; get rid of illusions and pseudo-goals; identify your strengths and weaknesses, unlock your potential; to realize their own true professional values. Here is an approximate list of questions, the answers to which will help the manager to better understand the specifics of the current situation, his capabilities and prospects as a specialist. This is a question about the level of professional competence; questions about the team of employees and the manager's place in it; questions regarding a possible change of job to another and possible problems that may arise in this case, and others. The expected results of career coaching are highlighted: a new career goal is formed; finding new resources and opportunities for career growth in new conditions; strengthening of personal motivation in achieving career goals; action plan for solving strategic and tactical career problems; found individual tools for solving current professional tasks; determined development of the manager's set of competencies in the changed conditions.

Key words: manager of commercial organizations, coach, career coaching, professional crisis.

Formulas: 0; fig.: 0; tabl.: 0; bibl.: 14

Постановка проблеми. Соціально-політична та економічна ситуація в Україні сьогодні докорінним чином змінилася, що серйозно вплинуло на професійну зайнятість населення. Велика кількість бізнесів в зв'язку з війною збанкрутувало. Деякі бізнеси переїхали в більш безпечні регіони, де немає активних бойових дій, і намагаються там відновити свою діяльність. З цієї причини у переважній більшості працівників настала криза – і загальна життєва, і професійна. Вона пов'язана як з адаптацією до нового середовища, так і з подальшим розвитком професійних компетенцій менеджерів, що особливо складно відбувається у нових умовах.

Актуальність дослідження полягає у аналізі поточної ситуації в контексті професійної кризи менеджерів комерційних організацій, і розробці рекомендацій стосовно подолання наслідків того стану, який склався у професійній сфері.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематику життєвих криз досліджували за кордоном такі науковці, як М. Селігман, Б. Девіс, Ф. Ар'ес, Е. Кюблер-Росс, Г. Льюїнер, Ф. Шапіро, В. Франкл та ін. На пострадянському науковому просторі вивченням життєвих криз займалися І. Гаврілець, Л. Карамушка, Т. Титаренко, С. Максименко, І. Малкіна-Пих, В. Ромек, І. Сингаївська, Е. Цуканова, О. Черезова, О. Черепанова та ін.

Але проблема професійної кризи фахівця є сьогодні ще недостатньо вивченою [1; 2].

Формулювання цілей статті. Мета – розглянути сутність професійної кризи; проаналізувати загальні причини таких криз; описати сутність, процес та результати кар'єрного коучингу; навести перелік питань, які допоможуть менеджерів знайти вихід із нелегкого становища та вибудувати нову стратегію поведінки на робочому місці і в житті.

Виклад основного матеріалу дослідження. Під кризою в психології розуміється стан людини, при якому вона

знаходиться у стані глибокого незадоволення ситуацією, що склалася. Це дуже часто призводить до розвитку тривалого стресу, збільшення зовнішніх і внутрішніх конфліктів, посилення психічної напруженості. Психологічна криза може призвести до розвитку різних розладів психіки, в тому числі до появи неврозу, депресії, інших психічних проблем, а також до посилення і появи нових ускладнень з фізичним здоров'ям [3; 4; 5; 6; 7].

Під *професійною кризою* розуміється кризовий стан людини, зумовлений чинниками, пов'язаними безпосередньо з її робочою, фаховою діяльністю [1].

Професійні кризи, як правило, розвиваються з наступних причин:

1. *Незадоволеність своїм становищем і статусом.* Недостатня реалізація поставлених цілей, неможливість повноцінного досягнення очікуваного стану в суспільстві і на роботі, несправедливість на робочому місці, відсутність заслуженої винагороди за свою працю – все це фактори, які підштовхують розвиток професійних криз.

2. *Незадоволеність соціально-економічними умовами праці.* Низька оплата праці, звільнення, необхідність зміни роботи через ліквідацію підприємства або через переїзд працівника.

3. *Вікові та психофізіологічні зміни.* Людина з часом відчуває погіршення здоров'я, у неї знижується працездатність, що викликає певне занепокоєння і сприяє розвитку професійних криз, особливо специфічних для окремих етапів віку і професійної діяльності.

4. *Професійна деформація.* Багато людей під впливом своєї роботи також відчувають зміни в психіці. Надмірна захопленість працею, зацікленість на роботі, трудовоголізм – серйозне підґрунтя для появи кризи.

5. *Проблеми життєвої ситуації.* Наявність проблем у сім'ї, великі економічні, політичні та соціальні катаклізми (як нинішня війна в Україні, наприклад), стихійні лиха, особисті кризи

теж можуть впливати і на прояв професійних криз, сприяючи їх подальшому виникненню і розвитку.

Враховуючи, що професійна криза може мати серйозний вплив як на життя самої людини, що переживає її, так і на оточення – сім'ю, роботодавців і колег, необхідно розуміти причини виникнення таких обставин, а також методи запобігання кризі та виходу з неї. При цьому робота в напрямку виходу з кризи повинна проводитися не тільки самою людиною особисто. До вирішення ситуації можуть долучатися коучі, кар'єрні консультанти та інші компетентні фахівці [8; 9; 10].

Останнім часом у зв'язку з війною у фахівців комерційних організацій виникла криза, пов'язана з втратою роботи, банкрутством підприємств, їх знищенням, а також переїздом фахівців в інші регіони України, де немає активних бойових дій. Багато спеціалістів виїхали за межі держави. В умовах проживання за межами України до працівників пред'являються зовсім інші вимоги: знання мови країни, куди переїхала людина; володіння професією, яка потрібна в цій державі; дозвіл на роботу; наявність диплому про освіту, який можна нострифікувати у країні тимчасового перебування. Через це велика кількість фахівців швидко не може знайти собі роботу, тому вимушена працювати на важкій, малооплачуваній роботі, яка не потребує кваліфікації, або жити на тимчасові виплати як біженці. Для багатьох це великий стрес.

Також певна кількість фахівців-менеджерів переїхала на нове місце проживання в межах України в зв'язку з переміщенням бізнесу. Таким фахівцям можна і потрібно надавати допомогу у вигляді кар'єрного коучингу [11; 12].

Коучинг як вид консультування фахівців спрямований на розвиток їх професійних компетенцій, кар'єрне зростання, пошук більш ефективних методів роботи та вирішення інших проблем, пов'язаних з роботою.

Результатами кар'єрного коучингу можуть бути:

- 1) сформована нова кар'єрна мета;
- 2) знаходження нових ресурсів та можливостей для кар'єрного зростання у теперішніх умовах;
- 3) посилення особистої мотивації у досягненні кар'єрних цілей;
- 4) план дій для рішення стратегічних та тактичних кар'єрних задач;
- 5) індивідуальні інструменти для вирішення поточних професійних завдань;
- 6) розвиток комплексу компетенцій менеджера в умовах, що змінилися.

Кар'єрний коучинг – це один із найефективніших інструментів у досягненні професійних вершин. Коуч у цьому випадку виступає персональним тренером, завдання якого полягає в тому, щоб допомогти менеджеру досягти конкретних результатів. Коучинг з кар'єри є трудомістким та складним процесом. Він включає кілька етапів роботи, і найважливіший – це створення атмосфери, в якій менеджер-фахівець відчує себе захищеним та готовим до ефективних дій [12].

Кар'єрний коучинг допоможе визначити внутрішні демотиватори та психологічні перешкоди, які заважають наблизитися до своєї мети, чи то підвищення, чи зміна діяльності, чи пошук свого справжнього покликання.

В процесі коучингу можна визначити переваги та недоліки ситуації, що склалася, виявити приховані можливості, які, можливо, стануть вирішальними для майбутнього роботодавця. У певному сенсі коуч тут діє як психолог або психотерапевт, але працює з питаннями, що торкаються кар'єри та фахового зросту. Відносини між коучем та фахівцем будуються на рівноправності і партнерстві. Особливо гостро допомога коуча необхідна у таких ситуаціях:

- 1) менеджер відчуває професійне вигорання і перебуває у стані тривалого стресу;
- 2) робота не приносить морального задоволення;

3) у колективі виникли міжособистісні конфлікти, які заважають кар'єрному зростанню;

4) незважаючи на зміну посадових обов'язків, менеджер не отримав підвищення або збільшення у зарплаті;

5) менеджер почуває себе невдахою, хоча має певні заслуги у професійній сфері.

У процесі коуч-сесії менеджер зможе визначити, як краще використовувати свій професійний досвід, навички, вміння. Сесія відбувається у вигляді діалогу. Фахівець ділиться деталями свого професійного шляху, а коуч не просто слухає, а й «читає між рядками», прислухається до думок, цінностей і цілей клієнта, його страхів, блокувань, які зупиняють його на шляху до бажаних цілей, а також ставить менеджера запитання. Коуч допоможе:

1) позбутися невпевненості в діях, зняти внутрішні блоки та опрацювати існуючі явні і неявні протиріччя;

2) об'єктивно оцінити нову ситуацію та свої можливості;

3) реалізуватися у професійній діяльності;

4) знайти внутрішню мотивацію задля досягнення кар'єрних цілей;

5) позбутися ілюзій та псевдоцілей;

6) визначити свої сильні та слабкі сторони, розкрити потенціал;

7) усвідомити власні справжні професійні цінності.

Інструмент роботи коуча – це запитання. Для кращого усвідомлення свого становища і продумування майбутніх дій менеджерів доцільно задавати наступні питання:

1. Які обставини допомагають мені відчувати себе сильним та успішним?

2. Які професійні цілі стоять переді мною? Чого мені потрібно досягти насамперед? Як я можу це зробити? Які ресурси мені потрібні для досягнення цілей?

3. З якими небезпеками та труднощами я можу зіткнутися? У яких сферах вони на мене чекають? Як їх подолати? Що робити для того, щоб їм запобігти?

4. Чи стимулює моє оточення мою активність? Чия підтримка мене мотивує? Хто дає мені максимальну мотивацію? З ким варто спілкуватися поменше? А з ким, навпаки, проводити більше часу?

5. У чому полягає моя особиста місія? Як мені її виконати? Коли я можу це зробити? Хто може мені допомогти? Які можливості мені необхідно розкрити у собі для цього? Як зробити це швидше?

6. Ключові завдання моєї посади, в чому вони полягають?

7. Чого від мене чекають колеги та начальство? Як мені здивувати їх, і чи потрібно це? Як виділитися серед решти співробітників?

8. Як я складаю план на свій робочий день? Що мені потрібно доопрацювати у цьому процесі? Як скласти більш продуктивні плани?

9. Чи правильно я розставляю пріоритети? Що потрібно доопрацювати у цьому сенсі?

10. Як мені зробити свою роботу ефективнішою?

11. Чи маю я справи, які я постійно відкладаю на потім? Що мені потрібно зробити для того, щоб робота стала більш продуктивною?

12. Чи можу я працювати самостійно, чи мені потрібний зовнішній мотиватор? Що мені потрібно зробити, щоб я міг працювати самостійно? Які навички варто покращити з цією метою?

13. Чи кидаю я свої справи на півдорозі? Що потрібно зробити для того, щоб я закінчував те, що починаю? Які навички слід мати для цього? Які перешкоди заважають мені цього досягти?

14. Чи впливає моя робота на моє особисте життя? В який бік варто рухатися, щоб стати щасливішим?

15. Які професійні успіхи чекають на мене в найближчому майбутньому? Що для цього потрібно зробити?

16. У чому полягають основні переваги моєї роботи? Що я отримую від моєї роботи? Що вона мені дає?

17. Як мені отримати те, чого я потребую на робочому місці?

18. Чи є місія моєї організації? У чому вона полягає? Як вона співвідноситься з моєю особистою місією?

19. Які кар'єрні цілі стоять переді мною цього місяця, кварталу, півріччя, року? Як мені досягти їх швидше? Що мені потрібно для їх досягнення?

20. Чи знає начальство про мої кар'єрні завдання? Чи можуть мої кар'єрні цілі допомогти організації? Чи цікаві вони начальству? Якщо ні, то як мені завоювати інтерес мого керівництва?

21. Як мені досягти своїх цілей у встановлений термін? Що для цього потрібно зробити, чого саме потрібно досягти?

22. Навіщо існує моя посада? У чому її зміст? Яку користь я можу принести своїй компанії? Як я можу підвищити користь, яку я приношу своїй компанії?

23. Що станеться з компанією, якщо моя посада зникне? Які збитки завдасть дана подія?

24. Як свої посади отримали мій безпосередній начальник та його керівник? Як люди рухаються кар'єрними сходами і отримують підвищення?

25. Що мені потрібно зробити для цього? Яких навичок мені не вистачає? Як ними придбати?

26. Чи є попит на мою посаду, і взагалі на мою роботу на ринку праці? Наскільки вона потрібна сьогодні?

27. Чому я навчився у цій компанії, на цьому місці роботи?

28. Що вплинуло на моє становлення як професіонала?

29. Що вплинуло на моє кар'єрне зростання?

30. Що б я змінив у своїй професійній діяльності, якби в мене з'явилася можливість почати все з початку? Що б я зробив інакше? Чому б я так зробив?

Відповіді на поставлені запитання допоможуть менеджеру усвідомити поточний стан своєї професійної діяльності і скласти перспективний план подальших дій [11; 13: 14].

Висновки. У новій життєвій ситуації в зв'язку з радикальними змінами, викликаними війною, у багатьох менеджерів комерційних організацій виникла професійна та загальна життєва криза. Суттєву користь менеджеру тут може надати кар'єрний коучинг. Результатом коучингу є усвідомлення стану, що склався, та створення плану дій, які допоможуть його подолати. Але основним кроком до мети буде наполеглива і цілеспрямована реалізація плану на практиці.

Література:

1. Гаврілець І.Г. Психофізіологія людини в екстремальних ситуаціях: навч. посібник. Київ : ЗАТ «Віпол», 2006. С.76–85.
2. Титаренко Т. Життєві кризи: технологія консультування. К. : Главник, 2007. 120 с.
3. Шапар В. Сучасний тлумачний психологічний словник. Харків : «Прапор», 2007. 640 с.
4. Ochberg, F., Soskis, D. A, (Eds.) (1982), Victims of terrorism. Boulder: Westview Press, 320 p.
5. Palmer St., McMahon G.(1997), Handbook of counselling. London, Routledge, 246 p.
6. Rosenhan, D. L., Seligman, M. (1989), Abnormal Psychology. New York : W. W. Norton and Company, 378 p.
7. Weiss, D. S.(1993), Psychological processes in traumatic stress. *Journal of Social Behavior and Personality*, vol. 8, pp.3–28.
8. Вітмор Д. Ефективний коучинг. Київ : КМ-Букс, 2019. 336 с.

9. Нежинська О., Тименко В. Основи коучингу. Київ ; Харків : ТОВ «ДІСА ПЛЮС», 2017. 220 с.
10. Cywińska, Anna, Sylwia, Majewska, Kamila, Peřiak-Kowalska, Eliza, Szwec (2013), *Coaching*. Lublin, 190 p.
11. Starr, Julie (2017), *Brilliant Coaching: How to be a brilliant coach in your workplace*. United Kingdom, Publisher : Pearson Business, 240 p.
12. Canfield, Jack, Chee, Peter, Przełoczyła, Bożena Józwiak (2014), *Coaching dla zwycięzców. Sprawdzone techniki urzeczywistniania marzeń i osiągnięcia trudnych celów*. Poznań : Dom Wydawniczy REBIS, 296 p.
13. Сингаївська І.В. Розвиток психологічної компетентності керівника сучасної освітньої установи. *Персонал*, №1(55). К. : МАУП, 2000. С. 47–50.
14. Сингаївська І. В., Федорець С. Б. Психологічний аналіз поняття менеджменту та стилів управління. *Правничий вісник Університету «КРОК»*. К. : Вищий навчальний заклад «Університет економіки та права «КРОК». Вип. 29. 2017. С. 197–205.

УДК 159. 947. 378

DOI: 10.31732/2663-2209-2022-70-192-200

ДОСЛІДЖЕННЯ ПСИХОЛОГІЧНИХ ЧИННИКІВ РОЗВИТКУ ЛІДЕРСЬКИХ ЯКОСТЕЙ МАЙБУТНІХ ПЕДАГОГІВ

Ольга Логвись¹

¹Аспірантка кафедри психології розвитку та консультування, практичний психолог відділу у справах молоді, Тернопільський національний педагогічний університет імені Володимира Гнатюка, м. Тернопіль, Україна, e-mail: olga.lohvys@tntpu.edu.ua, ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-3739-132X>

THE RESEARCH OF PSYCHOLOGICAL FACTORS OF THE DEVELOPMENT OF LEADERSHIP QUALITIES OF FUTURE TEACHERS

Olha Lohvys¹

¹Postgraduate student at Department of Developmental Psychology and Counseling, practical psychologist at Department on work with Youth, Ternopil Volodymyr Hnatiuk National Pedagogical University, Ternopil, Ukraine, e-mail: olga.lohvys@tntpu.edu.ua, ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-3739-132X>

Анотація. Стаття присвячена дослідженню психологічних чинників розвитку лідерських якостей майбутніх педагогів у процесі професійної підготовки. Висвітлено, що питанню лідерських якостей педагога присвячено значну кількість праць сучасних вітчизняних та зарубіжних науковців-психологів. Розкрито, що феномен лідерських якостей дослідниками визначається як актуальна тема і така, що викликає досить високий науковий інтерес. Описано авторський підхід до розуміння цілісної структури лідерських якостей та важливості її формування та розвитку у процесі професійної підготовки вчителів, особливо у період реформування освіти (концепція НУШ). Запропонований комплекс психодіагностичного інструментарію дозволив комплексно та всебічно дослідити особистість майбутнього педагога з позиції лідерства. У дослідженні взяли участь студенти II – IV курсів, майбутні педагоги трьох закладів вищої освіти, віком від 18 до 21 року. На підставі аналізу компонентів педагогічної діяльності, з урахуванням структурних та змістовних компонентів лідерських якостей майбутніх педагогів, серед психодіагностичних методик ми виокремили наступні: опитувальник «Самоактуалізаційний тест» Ю. Альошиної, Л. Гозмана, «Методика визначення рівня професійної спрямованості студентів» (Т. Дубовицької), «Оцінка комунікативних і організаторських схильностей – КОС» (В. Синявського і Б. Федоришина), «Діагностика лідерських здібностей» (Є. Жарікова, Є. Крушельницького), «Тест Холла для визначення рівня емоційного інтелекту», «Стиль саморегуляції поведінки» В. Моросанової, «Методика дослідження рівня суб'єктивного контролю (РСК)» Дж. Роттера та «Опитувальник рефлексивності» (А. Карпова). Емпіричне дослідження дозволило з'ясувати рівень розвитку лідерських якостей у нашій вибірці. Аналіз результатів емпіричної розвідки засвідчив, що окремі показники є недостатньо розвиненими та потребують вдосконалення. Це зумовлює необхідність глибшого дослідження психологічних чинників, які сприяють розвитку вищевказаних якостей.

Ключові слова: лідерські якості, майбутні педагоги, емоційний інтелект, самомотивація, рефлексивність, цінності, професійні позиції вчителя, фасилітація, гнучкість.

Формули: 0, **рис.:** 2, **табл.:** 2, **бібл.:** 16

Abstract. The article is dedicated to the study of psychological factors in the development of leadership qualities in future teachers during their professional study. It highlights that a significant number of works by contemporary domestic and foreign psychologists are devoted to the issue of teacher's leadership qualities. Researchers define the phenomenon of leadership qualities as a relevant topic that generates considerable scientific interest. The article describes an author's approach to understanding the holistic structure of leadership qualities and the importance of its formation and development during the professional training of teachers, particularly in the period of educational reforms (such as the concept of the New Ukrainian School). A complex of psychodiagnostic tools was proposed, allowing for a comprehensive and thorough examination of the personality of future teachers from the perspective of leadership. The study involved students from the II to IV year, from three higher education institutions, aged 18 to 21. Based on the analysis of the components of pedagogical activity, taking into account the structural and content components of leadership qualities in future teachers, the following psychodiagnostic methods were identified: "Self-Actualization Test" by Yu. Alyoshina, L. Gozman, "Method for determining the level of professional orientation of students" by T. Dubovitska, "Assessment of Communicative and Organizational Inclinations - KOS" by V. Sinyavsky and B. Fedorishin, "Diagnostic of Leadership Abilities" by Ye. Zharikov, Ye. Krushelnytsky, "Hall's Test for Determining the Level of Emotional Intelligence," "Behavioral Self-Regulation Style" by V. Morosanova, "Method for studying the level of subjective control

(RSC)" by J. Rotter, and the "Questionnaire on reflexivity" by A. Karpova. The empirical study allowed for determining the level of development of leadership qualities in the selected sample. The analysis of the empirical research results revealed that certain indicators are underdeveloped and require improvement. This necessitates further research into the psychological factors that contribute to the development of the aforementioned qualities.

Key words: leadership qualities, future teachers, emotional intelligence, self-motivation, reflexivity, values, teacher's professional positions, facilitation, flexibility.

Formulas: 0, fig.: 2, tabl.: 2, bibl.: 16

Постановка проблеми. В умовах сучасності, коли Україна проходить крізь глибокі трансформації, що стосуються економіки, політики та євроінтеграції, великого значення набуває якісна національна вища освіта. Ця освіта повинна сприяти формуванню інноваційної особистості, яка має глобальне мислення, здатність до постійного ціннісного та професійного розвитку, здатність взаємодіяти з представниками інших культур і змінювати світову реальність на духовному рівні. Змінюються і вимоги до ролі та особистості педагога в українському суспільстві, як носія культурно-історичної пам'яті і творця майбутнього інтелектуального потенціалу суспільства, вимагають модернізації теоретичних та методичних засад підготовки фахівців у сфері освіти та постійного професійного самовдосконалення. Креативність ціннісно-культурного світогляду, готовність та здатність педагога до досягнення професійних вершин мають велике значення для формування цілісної особистості, яка буде визначати майбутнє української освіти та стратегію національного розвитку. Сучасний педагог – перш за все, фасилітатор у освітній траєкторії дитини [1, 2].

Професійний розвиток майбутнього педагога передбачає забезпечення особистісного зростання кожного студента, враховуючи їхні потреби, здібності та індивідуальний професійний шлях. Важливо розширювати індивідуальний простір самовдосконалення, створюючи умови для постійного самовдосконалення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У літературі чимало досліджень було проведено щодо лідерської ролі вчителя та розвитку лідерських якостей особистості. Деякі з них були проведені А. Болдвіном,

Ю. Гільбухом, І. Івановим, Дж. Кетеном, О. Киричуком, К. Кларком, Я. Коломинським, Л. Терменом та іншими. Також, варто відзначити дослідження, що стосуються змістовної характеристики понять «лідерські якості» та «лідерство», проведені Е. Богардусом, К. Демчуком, Л. Дерев'яною, Ю. Гільбухом, Л. Карамушкою, О. Киричуком, Н. Мараховською, В. Огнев'юком, Н. Семченкою, І. Ріпкою, О. Хмизовою та іншими [3, 4, 5, 6, 7, 8].

До прикладу, Н. Мараховська визначає лідерські якості вчителя як інтегроване особистісне утворення, що сприяє якісному здійсненню педагогічної діяльності, називає такі його складники: мотиви, знання, лідерські вміння, стійка лідерська позиція [5].

Відомий український психолог В. Татенко звертає увагу ще на дві суттєві ознаки лідерства, надзвичайно важливих для педагога, а саме: суб'єктність і вчинковість [7].

Багато зарубіжних дослідників, такі як К. Бланшард, Е. Богардус, Р. Бояціс, І. Вешлер, В. Врум, Д. Гоулман, Р. Ділтс, П. Друкер, Ф. Йеттон, Д. Крюгер, Ф. Массарик, М. Маскон, Р. Танненбаум, Ф. Фідлер, П. Херсі, С. Кові та інші, займалися дослідженням феномену лідерства та лідерських якостей особистості [9, 10, 11, 12].

Аналіз психолого-педагогічних джерел свідчить про недостатню розробку психологічних чинників, що сприяють розвитку лідерських якостей у майбутніх педагогів. Тому важливо продовжувати дослідження в цій галузі та звертати більшу увагу на психологічний аспект лідерства та розвитку лідерських якостей у педагогів майбутнього.

Формулювання цілей статті. Метою даної наукової розвідки є аналіз

психологічних чинників розвитку лідерських якостей майбутніх педагогів у процесі професійної підготовки.

Виклад основного матеріалу дослідження. У ході дослідження психолого-педагогічної літератури з даної теми нами було виокремлено та запропоновано цілісну структуру лідерських якостей педагога. До цієї структури увійшли такі компоненти: мотиваційно-ціннісний, емоційно-комунікативний, організаційно-

регулятивний, рефлексивно-оцінювальний [13]. Кожен компонент відповідно має свої критерії та показники.

Для проведення констатувального етапу емпіричного дослідження було розроблено карту емпіричного дослідження особливостей проявів лідерських якостей майбутніх педагогів у процесі професійної підготовки, у якій відповідно до емпіричних показників лідерських якостей підібрано комплекс психодіагностичних методик (табл. 1).

Таблиця 1. Карта емпіричного дослідження особливостей розвитку лідерських якостей майбутніх педагогів

Компоненти	Критерії	Показники	Методики діагностики
Мотиваційно-ціннісний	Професійна спрямованість	Професійна мотивація, прагнення до самоактуалізації, орієнтація на гуманістичні цінності	Методика визначення рівня професійної спрямованості студентів Т. Дубовицької Методика САМОАЛ в модифікації Н. Каліної та Е. Лазукіна Опитувальник «Професійні позиції вчителя» О.Мартинюк
Емоційно-комунікативний	Емоційний інтелект, комунікатив-ні якості	Емоційний інтелект, комунікативні нахили, емпатійність відкритість, гнучкість у спілкуванні	Методика для визначення рівня емоційного інтелекту Холла, «Оцінка комунікативних і організаторських нахилів – КОС» В. Синявського і Б. Федоришина, Методика САМОАЛ в модифікації Н. Каліної та Е. Лазукіна
Організаційно-регулятивний	Схильність до лідерства, здатність до саморегуляції	Схильність до лідерства, рівень саморегуляції, організаторські нахили, інтернальність	«Оцінка комунікативних і організаторських нахилів – КОС» В. Синявського і Б. Федоришина, «Діагностика лідерських здібностей» Є. Жарикова, Є. Крушельницького, «Стиль саморегуляції поведінки» В. Моросанової, Методика дослідження рівня суб'єктивного контролю (РСК) Дж. Роттера в модифікації Є. Бажина, А. Еткінда
Рефлексивно-оцінювальний	Рефлексивність	Позитивне самоставлення, рефлексивність, готовність до саморозвитку та самоосвіти	Шкала аутосимпатії САМОАЛ Опитувальник рефлексивності А. Карпова Опитувальник В. Андреева «Оцінка здібностей до саморозвитку та самоосвіти»

Джерело: розроблено автором

Формуючи комплекс методик для оцінки рівня розвитку лідерських якостей, ми намагалися використовувати такі діагностичні методики, які були б

максимально валідними і надійними, а також щоб всесторонньо дослідити та описати даний феномен [14, 15].

Власне емпіричне дослідження проводилось на базі Тернопільського національного педагогічного університету імені Володимира Гнатюка, Вінницького державного педагогічного університету імені Михайла Коцюбинського, Кременецької обласної гуманітарно-педагогічної академії імені Тараса Шевченка. Сукупна вибірка досліджуваних складала 216 студентів другого, третього та п'ятого курсів навчання педагогічних спеціальностей. Вік досліджуваних – 18-21 роки. Констатувальний етап дослідження відбувався у період з жовтня по листопад 2021 року у дистанційній формі, у зв'язку із карантинними обмеженнями. Комплекс психодіагностичного інструментарію був внесений до Google-forms та поширений серед здобувачів педагогічних спеціальностей трьох закладів вищої освіти України.

Розглянемо й проаналізуємо результати діагностики окремих структурних компонентів, поданих у таблиці 1.

Мотиваційно-ціннісний компонент лідерських якостей у нашому дослідженні розкривається через такі показники, як професійна мотивація, прагнення до самоактуалізації та орієнтація на гуманістичні цінності. З метою дослідження та оцінки рівня професійної мотивації у майбутніх педагогів ми застосували методику визначення рівня професійної спрямованості студентів Т. Дубовицької. Загалом можна відзначити, що у більшості студентів, а це (75 %) показник рівня професійної спрямованості перебуває на рівні середніх значень (рис. 2.), лише 25 % випробуваних володіють низьким рівнем, і жодного – 0 % з високим рівнем.

Показник прагнення до самоактуалізації ми оцінювали за допомогою методики САМОАЛ у модифікації Н. Каліної та Е. Лазукіна. На думку Г. Радчук, самоактуалізація – це психічне явище, котре можна трактувати як процес, стан, інтенція, потреба, результат і властивість особистості, що перебуває у

конгруентних стосунках із самопізнанням і самовдосконаленням та забезпечує соціальну активність особистості [16]. Відповідно, за результатами дослідження найвищі показники ми отримали за шкалами: «Креативність» (35 %) і «Аутосимпатія» (19%), а найнижчі – «Погляд на природу людини» (26 %), «Контактність» (23 %). Так за шкалою «Цінності» лише 2 % володіють високим рівнем, 7 % – низьким, 91 % мають середній рівень. За шкалою «Погляд на природу людини» у 8 % опитаних високий рівень, 26 % – низький, 66 % – середній.

Важливим компонентом самоактуалізованої особистості педагога є креативність. Так, за шкалою «Креативність» лише 2 % володіють низьким рівнем, 35 % – високим і 63 % продемонстрували середній рівень. Щодо показника гнучкості у спілкуванні маємо середній рівень у 82 % респондентів, 10 % мають низький і всього 8 % – високий рівень. Це вказує на вміння легко та гнучко знаходити спільну мову. Результати по шкалі «Гнучкість у спілкуванні» засвідчили переважно середній рівень (82 %). Високі показники свідчать про автентичну взаємодію з оточуючими, спроможність до саморозкриття. Люди з високою оцінкою за цією шкалою орієнтовані на особистісне спілкування, не схильні до фальшу або маніпуляцій, не змішують саморозкриття особи з самопредставленням – стратегією і тактикою управління створюваним враженням. Низькі показники характерні для людей ригідних, негнучких, не впевнених у власній привабливості, в тому, що вони цікаві співрозмовнику, та спілкування з якими може приносити задоволення. Щодо показника відкритості, то ми аналізували шкалу «Контактності». За шкалою «Контактність» 1 % – високий, 23 % – низький, 76 % – середній рівень. Згідно результатів, у 76 % опитаних середній рівень прояву цієї якості, що проявляється в достатньому умінні швидко встановлювати глибокі та міцні емоційно насичені контакти з іншими людьми. (рис. 1).

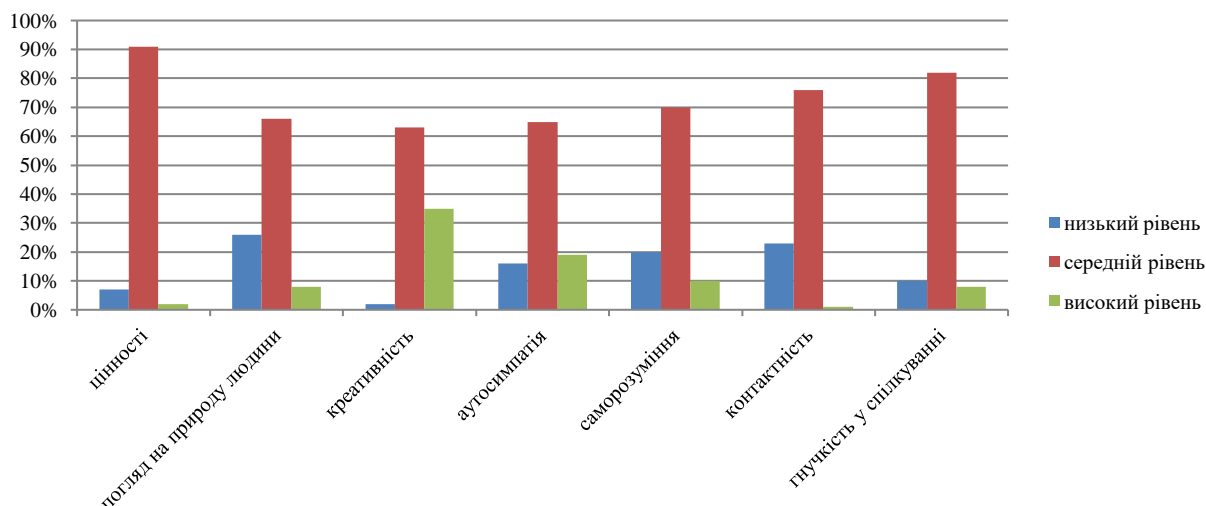


Рис. 1. Розподіл показників прагнення до самоактуалізації за рівнями (n=216)

Джерело: розроблено автором

Завдяки авторському опитувальнику О. Мартинюк «Професійні позиції вчителя» нам вдалося з'ясувати, що у респондентів домінуючою є полісуб'єктна позиція, яка оптимально-продуктивно об'єднує виокремлені позиції (центрації) та є поліфункціональною позицією учителя з наступними показниками: у 8 % – високий рівень, середній рівень притаманний 19 %, і у 73 % – низький. За шкалою «Предметоцентризм» маємо лише 0,5 % з високим рівнем, 4 % – середній, 95 % – низький. За шкалою «Егоцентризм», тобто центрація на інтересах свого «Я», по 6% середній і високий рівень, 88 % – низький. Конформна позиція домінує у 6% опитаних (високий рівень), для яких типовою є орієнтація на оцінку власної діяльності колегами, неконфліктність, у 5 % показник середній, 89 % – низький. Шкала «Дитиноцентризм» вказує орієнтацію на перспективний розвиток дитини, її ментальний досвід, індивідуальність та самореалізацію 91 % – низький рівень, 6 %

– середній і 3% – високий рівень. Це вказує на те, що майбутні педагоги у своїй професійній діяльності орієнтовані не просто на викладання навчальної дисципліни, а й рівноцінно на процес, результат та суб'єктів освітньої взаємодії.

Емоційно-комунікативний компонент розкривається через такі показники як емоційний інтелект, комунікативні нахили, емпатійність, відкритість та гнучкість у спілкуванні.

Застосувавши методіку для визначення рівня емоційного інтелекту Холла, визначено загальний показник рівня EI у майбутніх педагогів. Відтак, у 88 % опитуваних рівень емоційного інтелекту – низький, і у 12 % – середній інтегративний показник. Це свідчить про низький рівень здатності розуміти відносини особистості, які репрезентовані в емоціях, і керувати емоційною сферою на базі прийняття рішень. Що стосується окремих компонентів EI, то ми отримали наступний розподіл показників (табл. 2).

Таблиця 2. Розподіл показників рівня емоційного інтелекту за рівнями (n=216)

Шкали	Низький рівень (%)	Середній рівень (%)	Високий рівень (%)
Емоційна обізнаність	22	46	32
Управління емоціями	58	28	14
Емпатія	21	42	37
Самотивація	32	41	27
Розпізнавання емоцій інших	28	41	31

Джерело: розроблено автором

У більшості респондентів (46 %) середній рівень емоційної обізнаності, емпатії (42 %), самомотивації (41 %) та розпізнавання емоцій інших (41%). Шкала «Управління емоціями» продемонструвала, що 58 % майбутніх педагогів володіють низьким рівнем.

З метою дослідження комунікативних нахилів у майбутніх педагогів, як одного із показників емоційно-комунікативного компоненту лідерських якостей, ми використали методикау «Оцінка комунікативних і організаторських нахилів – КОС» В. Синявського і Б. Федоришина. Результати діагностики вказують, що у 56 % респондентів низький рівень розвитку вказаного показника, 15 % мають середній рівень і 29 % - високий рівень. Це свідчить про те, що переважна більшість (56 %) не прагне та не відчуває потреби до спілкування, відчуває себе напружено у новій обстановці, колективі, зазнає труднощів у встановленні контактів з людьми. Високий рівень демонструє потребу та прагнення до комунікації та взаємодії з іншими.

Організаційно-регулятивний компонент представляє собою: схильність до лідерства, рівень саморегуляції, організаторські нахили та показник інтернальності.

Застосувавши методикау «Діагностика лідерських здібностей» (Є. Жарикова, Є. Крушельницького), ми визначили, що лише у 1 % випробуваних лідерські якості сильно виражені. У 39 % опитаних майбутніх педагогів середній рівень, тобто лідерські здібності помірно виражені. І 60% респондентів продемонстрували низький рівень, тобто лідерські якості слабо виражені.

З метою дослідження організаторських нахилів у майбутніх педагогів, як одного із показників організаційно-регулятивного компоненту лідерських якостей, ми використали методикау «Оцінка комунікативних і організаторських нахилів – КОС» В. Синявського і Б. Федоришина. Результати діагностики вказують, що у 64

% респондентів низький рівень розвитку вказаного показника, 7 % мають середній рівень і 29 % – високий рівень.

Не менш важливим показником структури лідерських якостей майбутнього педагога, на нашу думку, є інтернальність. Вона проявляється у прийнятті на себе відповідальності за події власного життя та поясненні їх власною поведінкою, волею, прагненнями, можливостями та адекватно оціненими здібностям. За допомогою методикау дослідження рівня суб'єктивного контролю (РСК) Дж. Роттера ми визначили показник інтернальності, який означає упевненість особистості в собі, наполегливість і послідовність у досягненні поставленої мети та професійній діяльності, схильність до самоаналізу, врівноваженість, незалежність. З'ясовано, що лише 17 % опитаних майбутніх педагогів притаманний інтернальний (внутрішній) локус контролю, а, відповідно, 83 % – екстернальний (зовнішній), що вказує на те, що їм властиві судження про те, що на події, які відбуваються в їх житті, повністю впливають зовнішні сили і не залежать від них самих.

Опитувальник «Стиль саморегуляції поведінки» В. Моросанової дає змогу оцінити рівень та сформованість регуляторної гнучкості особистості майбутнього педагога. Опрацювавши отримані дані, з'ясовано, що лише 15 % випробуваних мають високий показник рівня саморегуляції. Це свідчить про самостійність, гнучкість та адекватність реакції на зміни умов, усвідомленість постановки та досягнення мети у таких людей. Чим вище загальний рівень усвідомленої регуляції, тим легше людина опановує нові види активності, впевненіше відчуває себе в незнайомих ситуаціях, тим стабільніше його успіхи в звичних видах діяльності. Середній рівень у 62 % респондентів, а у 23% – низький рівень загальної саморегуляції. Також проаналізовано показники по шкалі «Гнучкість», яка діагностує рівень сформованості регуляторної гнучкості,

тобто здатності перебудувувати, вносити корективи в систему саморегуляції при зміні зовнішніх і внутрішніх умов. Саме гнучкість дозволяє адекватно реагувати на швидку зміну подій і успішно вирішувати поставлене завдання у ситуації ризику. Щодо рівня сформованості регуляторної гнучкості, то низький рівень притаманний 14 % майбутнім педагогам, середній – 50 %, а високий – 36 % випробуваним.

Рефлексивно-оцінювальний компонент майбутнього педагога-лідера розкриваємо через такі показники, як позитивне самоставлення, рефлексивність та потреба в саморозвитку.

Важливу роль у нашій роботі посідає дослідження особливостей ставлення до себе майбутніх педагогів, яке ми здійснили за допомогою методики САМОАЛ, проаналізувавши результати шкал «Аутосимпатії» та «Саморозуміння». Так, за шкалою «Аутосимпатія» ми отримали такі рівні: 16 % – низький, високий – 19%, середній – 65 %. Аутосимпатія не означає самовтіхи або некритичного самосприйняття, це добре усвідомлена «Я-

концепція», котра служить джерелом сталої адекватної самооцінки. І, як бачимо, більша половина (65 %) усвідомлює та розуміє своє «Я». За шкалою «Саморозуміння» у 10 % – високий рівень, 20 % – низький, 70 % – середній.

Важливим показником лідерських якостей майбутнього педагога є також рефлексивність, яку ми оцінили у випробуваних за допомогою опитувальника рефлексивності А. Карпова.

Згідно з отриманими показниками констатуємо наявність середнього рівня рефлексивності у більшій частині досліджуваних (53%), що свідчить про поверхове усвідомлення, некритичне розуміння своїх внутрішніх особливостей, міркувань, своєї поведінки та діяльності, професійних дій, свого настрою, нерозвинуту здатність їх аналізувати. У 43 % досліджуваних цей показник взагалі на низькому рівні. І лише у 4 % випробуваних високий рівень показника рефлексивності. (рис. 2).

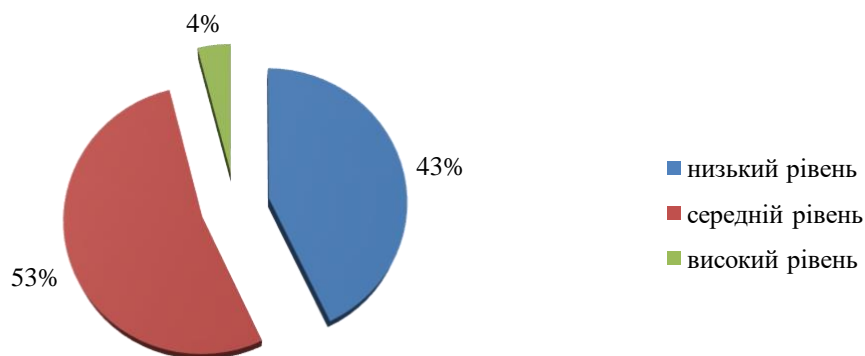


Рис. 2. Розподіл показників рефлексивності за рівнями (n=216)

Джерело: розроблено автором

Ще один показник рефлексивно-оцінювального компоненту лідерських якостей майбутнього педагога, на нашу думку, – це потреба в саморозвитку. Його ми визначали за допомогою тесту В. Андрєєва «Оцінка здібностей до саморозвитку та самоосвіти». За результатами методики ми отримали

наступне. Лише 9 % мають високий рівень здібностей до саморозвитку та самоосвіти, 69 % – середній, і 22 % – низький рівень. Це свідчить про недостатній рівень прагнення особистості удосконалюватися та розвиватися.

Відтак, проаналізувавши показники рефлексивно-оцінювального компоненту

лідерських якостей майбутніх педагогів, можна стверджувати, що більшість випробуваних, в основному, реально оцінює себе майже у всіх ситуаціях, задоволена собою і усвідомлює себе носіями позитивних соціально бажаних характеристик, не занижує свої вольові характеристики. Проте значному відсотку досліджуваних притаманні неприйняття себе, незалежно від оцінки своїх недоліків і переваг, незацікавленість в особистісних змінах і недостатній рівень здатності до самоаналізу. При цьому більшість студентів не ідентифікує себе з професійною роллю «майбутній педагог» та недостатньо аналізує власні професійні можливості та бажання саморозвитку і самоосвіти.

Висновки. Результати емпіричного дослідження вказують на те, що у закладах вищої освіти педагогічного спрямування слід створювати необхідні умови, котрі б сприяли розвитку лідерських якостей майбутніх вчителів. Адже становлення особистості педагога як суб'єкта

життєдіяльності відбувається, власне, у процесі їх професійної підготовки.

Таким чином, аналіз результатів емпіричної розвідки, дає змогу стверджувати, що в умовах традиційного навчання показники компонентів лідерських якостей майбутніх педагогів вказують на недостатній рівень їх сформованості. Це зумовлює необхідність детальнішого дослідження психологічних чинників, які сприяють розвитку вищевказаних якостей.

На основі отриманих результатів для подальшого розвитку та самоактуалізації особистості нами складена психоедукаційна розвивальна програма, яка включає в себе тренінгові заняття та елементи освітнього діалогу, що в цілому сприятиме розвитку лідерських якостей у майбутніх педагогів. Також доцільним є дослідити особливості рівня розвитку цих якостей у контрольній та експериментальній групах та порівняти отримані результати за допомогою кореляційного аналізу.

Література:

1. Професійний розвиток педагога в світлі євроінтеграційних процесів: колективна монографія / за наук. ред. проф. Цветкової Ганни. Hameln : InterGING, 2019. 557 с.
2. Дубяга С. М. Лідерські якості майбутнього вчителя у контексті сучасної освіти // Науковий вісник Мелітопольського державного педагогічного університету: зб. наук. статей / редкол.: І. П. Аносов (голов. ред.) та ін. Мелітополь. 2010. Вип. 5. С. 174–175.
3. Калашнікова С. А. Освітня парадигма професіоналізації управління на засадах лідерства : монографія / С. А. Калашнікова. К. : Київськ. ун-т імені Бориса Грінченка, 2010. 380 с.
4. Карамушка, Л.М. Лідерство в організації: аналіз основних підходів та важливість їх застосування в організаціях системи вищої освіти / Л.М. Карамушка, Т.Г. Фелькель // Проблеми сучасної психології. 2013. № 2. С. 52-60
5. Мараховська Н. В. Педагогічні умови формування лідерських якостей майбутніх учителів у процесі навчання дисциплін гуманітарного циклу: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. пед. наук: спец. 13.00.04. «Теорія і методика професійної освіти» / Н. В. Мараховська. Х., 2009. 155 с.
6. Семченко Н.О. Педагогічні умови формування лідерських якостей майбутніх учителів у

позааудиторній діяльності :дис.канд. пед. наук : 13.00.04 / Н.О. Семченко. Х., 2005. 215 с.

7. Татенко В.О. ЛІДЕР XXI / LIDER XXI. Соціально-психологічні студії. К.: Видавничий дім "КОРПОРАЦІЯ", 2004. 182 с.
8. Сингаївська І. В. Психологічні особливості узгодження особистісних і суспільних вимог до професійної успішності викладача. Проблеми сучасної психології. Кам'янець-Подільський: Кам'янець-Подільський національний університет імені Івана Огієнка. Вип. 30. 2015. с. 574–588.
9. [Goleman, D., Boyatzis, R., & McKee, A. \(2001\). "Primal leadership: The hidden driver of leadership. Harvard Business Review, December. \(To get free access, you have to register with HBR\)](#)
10. Greenlee, B. J. (2007). Building teacher leadership capacity through educational leadership programs. *Journal of Research for Educational Leaders*, 4(1), 44-74.
11. York-Barr, J., & Duke, K. (2004). What do we know about teacher leadership? Findings from two decades of scholarship. *Review of Educational Research*, 74(3), 255-346. Retrieved on March 12, 2009, from <http://www.jstor.org/pss/3516026>
12. Гоулман Д., Бояціс Р., Маккі Е. Емоційний інтелект лідера. Наш формат, 288 с.
13. Радчук Г. К., Логвись О. Я. [Лідерські якості в цілісній структурі особистості педагога.](#) Науковий

вісник Херсонського державного університету.
Серія Психологічні науки. 3. 2021. С. 93–100.

14. Коkun О.М., Пішко І.О., Лозінська Н.С.,
Копаниця О.В., Герасименко М.В., Ткаченко В.В.
Збірник методик діагностики лідерських якостей
курсантського, сержантського та офіцерського
складу: Методичний посібник. К.: НДЦ ГП ЗСУ,
2012. 433 с.

15. Лідерські якості в професійній діяльності /
Романовський О. Г., Резнік С. М., Гура Т.В.,
Панфілов Ю.І, Головешко Б.Р., Бондаренко В.В., за
заг. ред. О. Г. Романовського. Харків: НТУ«ХП»,
2017. 143 с.

16. Радчук Г. К. Аксіопсихологія вищої школи.
Монографія. Тернопіль: ТНПУ, 2014. 380 с.

УДК 159.937:94:246.3:159.91
DOI: 10.31732/2663-2209-2022-70-201-208

ПСИХОЛОГІЯ ВИКОРИСТАННЯ СОЦІАЛЬНИХ ІНТЕРНЕТ МЕРЕЖ СУЧАСНИМИ УКРАЇНСЬКИМИ КОРИСТУВАЧАМИ

Анна Мгалоблішвілі¹

¹Аспірантка кафедри теоретичної та практичної психології, Національний університет «Львівська політехніка», м. Львів, Україна, e-mail: aniaonee@gmail.com, ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-8289-3759>

PSYCHOLOGY OF THE USE OF SOCIAL INTERNET NETWORKS BY MODERN UKRAINIAN USERS

Anna Mgaloblishvili¹

¹Postgraduate student of the Department of Theoretical and Practical Psychology, Lviv Polytechnic National University, Lviv, Ukraine, e-mail: aniaonee@gmail.com, ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-8289-3759>

Анотація. У статті описано особливості використання сучасних Інтернет мереж та їх психологічний вплив на психологічне благополуччя українських користувачів. У середньому, сучасна людина, що володіє комп'ютером або смартфоном, проводить у соціальних мережах від кількох хвилин до кількох годин. Масштаби залучення людства до соціальних мереж не дозволяють розглядати цю активність як щось несуттєве. Цілком очевидно, що соціальні мережі стають найважливішим соціальним явищем та впливають на суспільство та окрему особистість. Побоювання, що найчастіше висловлюються, стосуються впливу сучасних мереж на психологічне благополуччя користувачів (самооцінка, емоції, соціальні взаємодії) та їх психічне здоров'я (тривога, депресія, самотність, залежність). У цьому невеликому огляді ми поставили собі завдання розглянути чинні доказові дослідження, присвячені цій проблемі та розширити своїм дослідженням цю тему. Що ж до спроб самостійно вирватися з обіймів соцмережі, то самі користувачі іноді оцінюють ці дії як «принесення себе в жертву» чи «детоксикацію», тобто досить ясно проводять паралелі між хімічними залежностями та залежністю від інтернет-контенту. З іншого боку, передбачається, що соціальна взаємодія у мережі здатна поліпшити психологічний добробут, наприклад, шляхом самопрезентації чи шляхом налагодження контактів з однодумцями тощо. Встановлено, що опитувані не можуть прослідкувати власне самопочуття та зазнають труднощів в описі самовідчуття після перебування у соціальній мережі. Досліджувані інтерналізуються у віртуальне життя, більше ніж це розуміють самі. Віддають перевагу написанню повідомлення, ніж подзвонити очно. Менше спілкуються з друзями, близькими реально, віддають перевагу віртуальному спілкуванню. Більше використовують текстові повідомлення (смайли, мему) для комунікації. Вибирають розважальний контент та споживають новини зі соцмереж. Виявлена висока довіра до інформації, яку користувачі споживають зі соцмереж, досліджувані не перевіряють цю інформацію на правдивість. Тому існує проблема пропаганди та маніпуляції масовою свідомістю людей, ця проблема потребує більш детального вивчення у подальших дослідженнях. Респонденти приділяють більше вільного часу соціальній мережі, ніж хотіли до цього. Жінки більш залежні від соціальних мереж. Молоді жінки орієнтуються на моду, цінності та стандарти, які споживають зі соціальних мереж та віддають перевагу онлайн знайомствам. Не віддають перевагу новим віртуальним знайомствам та з засторогою відносяться до віртуальних незнайомих більшості чоловіків та жінок старшого віку. Питання, що виникають, зводяться до наступного: чи можна стверджувати, що надмірна активність у соцмережі відображає депресивні тенденції користувачів; як соцмережі впливають на самооцінку та психологічне благополуччя; якою мірою соцмережі можуть ставати об'єктом залежності, за аналогією з широко відомою інтернет-залежністю. Все ці особливості так чи інакше впливають на відчуття психологічного благополуччя особистості, тому подальші дослідження потребують детального вивчення впливу соціальних Інтернет мереж на психологічне благополуччя особистості.

Ключові слова: соціальні мережі, Інтернет, залежність, психологічне благополуччя, самооцінка, психологічне здоров'я.

Формули: 0, рис.: 0, табл.: 0 бібл.: 13

Abstract. The article describes the peculiarities of using modern Internet networks and their psychological impact on the psychological well-being of Ukrainian users. On average, a modern person who owns a computer or smartphone spends on social networks from several minutes to several hours. The scale of humanity's involvement in social networks does not allow us to consider this activity as something insignificant. It is quite obvious that social networks are becoming the most important social phenomenon and influence society and an individual. The most frequently expressed concerns concern the impact of modern networks on users' psychological well-being (self-esteem, emotions, social interactions)

and their mental health (anxiety, depression, loneliness, addiction). In this small review, we set out to consider the existing research evidence, dedicated to this problem and expand their research on this topic. As for attempts to independently escape from the embrace of the social network, users themselves sometimes evaluate these actions as "self-sacrifice" or "detoxification", i.e. quite clearly draw parallels between chemical addictions and Internet content addiction. On the other hand, it is assumed that social interaction in the network can improve psychological well-being, for example, through self-presentation or through establishing contacts with like-minded people, etc. It was established that the interviewees cannot monitor their own well-being and experience difficulties in describing their well-being after being in a social network. Subjects are internalized into virtual life, more than they realize. They prefer to write a message than to call in person. They communicate less with real friends, they prefer virtual communication. Text messages (emoticons, memes) are used more for communication. They choose entertainment content and consume news from social networks. A high level of trust in the information that users consume from social networks is revealed, it is worth noting that the respondents do not check this information for reliability. Therefore, there is a problem of propaganda and manipulation on the mass consciousness of people, this problem requires a more detailed study in further research. Respondents spend more free time on social networks than they wanted. Women are more dependent on social networks. Young women are guided by fashion, values and standards that they consume from social networks and prefer online dating. They do not prefer new virtual acquaintances, more older men and women are wary of virtual strangers. The questions that arise are reduced to the following: can it be argued that excessive activity in the social network reflects depressive tendencies of users; how social networks affect self-esteem and psychological well-being; to what extent social networks can become an object of addiction, by analogy with the well-known Internet addiction. All these features in one way or another affect the feeling of psychological well-being of an individual, so further research requires a detailed study of the influence of social Internet networks on the psychological well-being of an individual.

Keywords: social networks, Internet, addiction, psychological well-being, self-esteem, psychological health.

Formulas: 0, **fig.:** 0, **tabl.:** 0, **bibl.:** 13

Постановка проблеми. Інтенсивний розвиток інформаційних технологій призвів до нової віртуальної реальності, де існує окреме життя, новий вид спілкування та нова форма навчання, формується «віртуальна соціалізація» особистості. Важко уявити сучасне життя без соціальних мереж, які можуть задовольнити базові потреби людини. Соціальна мережа – це Інтернет платформа, де можна розміщувати інформацію про себе й обмінюватись з іншими користувачами даними, фотографіями, повідомленнями. Популярність Інтернет мережі пояснюється легким встановленням зв'язку між різними користувачами, простою комунікацією, мережа дозволяє розвивати особистий контент, створювати свого віртуального персонажа. Легкий доступ до різноманітної інформації, поглядів та думок інших, можливість ділитись власними міркуваннями, постійна віртуальна включеність у життя інших визначає популярність соціальних мереж.

Кіберпростір поєднує в собі найвищі досягнення людського розуму і найбільш примітивні інстинкти людської особистості. Людина завжди шукала нові способи самовираження і комунікації з іншими людьми, тому у соцмережах вона

знайшла одну з таких можливостей, де можна бути тим, ким хочеться, і виявляти свої емоції без контролю з боку зовнішнього спостерігача. Але надмірне використання соціальних Інтернет мереж, призводить до мотивації використання віртуального спілкування, реальна комунікація відходить на другий план і все більше вчених говорять про проблеми у встановленні реальних взаємовідносин, зниженні інтелектуальних здібностей, вмінню ефективно аналізувати та сприймати інформацію, вмінню сприймати та виражати емоції. Тому, постає актуальним питання, щодо вивчення психологічного впливу соціальної мережі на особистість та її психологічне благополуччя.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Т. В. Фісенко, А. А. Засєкін, А. І. Лучинкіна, Л. А. Найдьонова, В. М. Фатурова наголошують, що соціальна мережа не несе загрози психологічному благополуччю особистості. Ю. Д. Бабаєва, А. І. Гольдберг, Н.В. Чудова, К. С. Янг стверджують, що соціальна інтернет мережа має негативний вплив на психологічне благополуччя та здоров'я особистості. Українські науковці Данько Ю. А., Бабаєва Ю. Д., Жичкіна А.

Е. досліджують мотивацію використання Інтернету і соціальних мереж, вплив на розвиток та соціалізацію особистості, симптоми, причини Інтернет-залежності, розробляють профілактичні заходи щодо її попередження. Різноманітні питання стосовно формування і розвитку мережевого суспільства розглянуті в працях таких вчених: М. Кастельс, Д. Белл, А. Турен, А. Тоффлер, Дж. Гэлбрейт, Р. Інгельгарт. Наукові праці, присвячені основним положенням та принципам використання соціальних мереж і прогнозування подальшого розвитку цієї форми взаємодії людей в Інтернет-просторі, відображені у роботах Дж. Вальтера, Д. Вестермана, Б. Ван Дер Хейда, С. Тонга, Л. Лангвелл, Дж. Кім, Дж. Антоні.

Аналіз сучасної психологічної літератури показав, що особливості використання соціальних мереж розглянуто докладно з точки зору Інтернет-залежності, визначають позитивні та негативні наслідки надмірного захоплення соцмережами. Однак ми не спостерігали, як надмірне зловживання соціальними мережами впливає на психологічне благополуччя, а саме на самооцінку, тривогу, депресію, самотність та сприйняття власної зовнішності. Це видається нам вкрай актуальним у сучасних реаліях життя. Тому наше дослідження присвячене даній проблематиці.

Формулювання цілей статті.

Проаналізувати та дослідити особливості використання соціальних Інтернет мереж українськими користувачами та визначити вплив соцмереж на психологічне благополуччя особистості молодої людини.

Наше дослідження було розроблене та проведене у формі авторського опитування у Google Forms, щодо особливостей використання соціальних інтернет мереж українськими користувачами. Платформами для опитування стали сторінки та пабліки у Facebook та Instagram. Опитування проводилось з 08 лютого 2022 по 17 лютого 2022 року. Були розроблені питання у

вигляді анкети (наприклад: Які соцмережі ви використовуєте регулярно? Скільки часу ви проводите у соцмережі? Чи долучаєте до списку друзів незнайомих? Який контент ви вибираєте найчастіше?). У дослідженні взяли участь 192 людини (15 - 58 років). Середній вік досліджуваних від 15-30 років.

Виклад основного матеріалу дослідження. Л. Донеллі визначає, що від перегляду стрічки новин у Facebook, Twitter та Instagram людина відчуває негативні емоції, знижується настрій, рівень самооцінки, наслідком чого є постійне порівняння власного життя та досягнень щасливих подій інших, які часто не збігаються з власними. Крім того, у соціальній мережі зустрічається контент (пости, фото, відео, аудіо), який несе певний ризик психологічному здоров'ю молодої особистості [4]. Типовою інформацією вважається насильство, пропаганда наркотиків, агресії, еротизація молоді, розміщення порнографії, нецензурна лексика, пропаганда, яка розпалює інформаційні війни та расову ненависть, пропаганда суїциду, азартних ігор, лотерей.

Дослідження Л. Д. Росен, Н. А. Шейвер, Л. М. Зар'єр з'ясували, що існує зв'язок між використанням соціальних мереж та компульсивною поведінкою [7]. У молодої особистості, яка не може отримати доступ до соціальних мереж, прочитати повідомлення, переглянути стрічку новин, збільшується рівень тривоги, що призводить своєю чергою до розвитку «фантомного вібраційного синдрому». Також існують підтвердження, що користувачі, які є активними та проводять понад дві години у соціальній мережі, частіше скаржаться на психічне здоров'я, включаючи психологічні розлади (прояви тривоги та депресії).

Р. Каур та Х. Башир говорять про позитивні фактори впливу соціальних мереж (соціалізація, комунікація, навчання, доступ до інформації). Також виділяють негативні фактори (схильність до депресії, онлайн-домагання, булінг в Інтернеті, еротизація, стрес, швидка втомлюваність,

емоційна холодність та інтелектуальна занедбаність) [1]. Новий феномен, який все частіше з'являється у закордонних працях, – страх щось упустити (Fomo). Це стан тривоги, зниження настрою та задоволеності від життя, коли особистість не може прослідкувати події, які відбуваються без її участі. Результатом чого є постійна необхідність слідкувати за подіями та бути постійно онлайн та «на зв'язку» [1].

Слід зазначити, що «заразливність», тобто взаємне залучення до емоційних станів один одного, можливе не тільки при особистих контактах або, наприклад, у натовпі та через соцмережу. Це стосується негативних та позитивних емоцій [2]. При цьому є дані, що користувачі з депресивними тенденціями виявляють себе за своєю активністю в мережі. Дослідження, в якому об'єктом виступали студенти з Південної Кореї та в якому використовувався спеціальний додаток, було показано, що чим більше симптомів депресії мав респондент, тим активніше він цікавився симптомами та фактами щодо природи та симптомів депресії. Користувачі з депресією також мали вірогідно менше друзів та здійснювали менше соціальних взаємодій [7]. Тривале перебування у соціальній мережі асоційовано зі зниженням суб'єктивного добробуту та задоволеності життям. Уявлення про те, що соцмережа – це неоціненний інструмент просунутих соціальних взаємодій, є досить поверховим, насправді це ще фактор, що може «підривати» психологічне благополуччя [6]. Ці переживання можуть сприяти розвитку та поглибленню депресивних думок, відомо, що психосоціальний стрес, різні реальні та уявні стереотипи, а також відчуття соціальної нерівності, глобальної невдачі є предикатом зниженого психологічного благополуччя [6].

Існує прямий зв'язок між тривалістю перебування в мережі та вираженістю симптомів. Депресивні прояви в мережі провокують аналогічні реакції у відповідь з боку інших користувачів, внаслідок чого

вони взаємно посилюють, підкріплюють один одного [8]. Одне з пояснень, чому Фейсбук може негативно впливати на самооцінку, пов'язане з тим, що провідним типом активності у Фейсбуці є самопрезентація (публікація фотографій, опис своїх подорожей, покупок тощо). Ці дії підкріплюють нарцисичні тенденції особистості, за якими часто ховається знижена самооцінка [7]. Звертається увага на такі характеристики, як соціальна тривога та потреба у соціальному схваленні, розглядаючи їх як психологічні складові, що «підривають» самооцінку та психологічне благополуччя та які стосуються тривалості перебування в мережі [9].

Варто зазначити, про деструктивні впливи соцмереж у працях Д. В. Винник, В. А. Михайлова, П. Шилдс для психічного здоров'я молоді особистості – блукання в мережі або запінг, насмішки та насильство (тролінг), зависання в мережі та безглузда трата часу [10]. Молодь, яка менш критично ставиться до нової інформації, часто вибирає контент з розвагами та ігрову взаємодію [12]. Інформація сприймається з екранів мобільних телефонів та інших гаджетів, ризик обумовлений тим, що у соціальній мережі розміщується велика кількість різноманітної інформації, правдивість та якість якої важко перевірити. Крім того, інформація подається невеликими частинами, що затягує і сприяє тривалому зависанню онлайн. С. Таркло говорить, що гаджети та соціальні мережі формують негативні відносини у сімейних інститутах. Такі зміни є негативними для суспільства в цілому, стираються грані здорових сімейних стосунків, що є важливим для нормальної соціалізації особистості [5].

Нами було проведено онлайн опитування, щодо психологічних особливостей використання соціальних Інтернет мереж серед українських користувачів. Платформами для опитування стали сторінки та публіки у Facebook та Instagram. У дослідженні взяли участь 192 людини, середній вік досліджуваних – 15-

30 років. Більшість опитаних проживають у великому місті України (Київ, Харків, Львів, Одеса, Кривий ріг) та менша половина у не великих містах та селах (Вінниця, Полтава, Суми, Івано-Франківськ, Краматорськ).

За гендерною ознакою у дослідженні взяли участь 155 жінок та 37 чоловіків. Встановлено, що чоловіки приділяють менше часу соціальній мережі (2-3 години на день), ніж жінки (в середньому від 3 до 6 годин на день). Можемо пояснити це тим, що жінка менш заклопотана роботою, ніж чоловік та більше часу проводить удома. Тому більше часу витрачає на онлайн мережу. Для жінки важлива сфера комунікації та соціальної підтримки, яку вона часто знаходить у соціальних мережах (спілкування з друзями, близькими, колегами, ведення особистого облікового запису, спостереження за іншими, коментування постів, онлайн шопінг). Цікаво, але щоб компенсувати брак живого спілкування, за результатами опитування GlobalWebIndex – 42% користувачів проводять більше часу в соціальних мережах, ніж до пандемії Covid-19 [8].

Молоді люди (від 15 років) приділяють більшість вільного часу (3-5 годин) перебуванню в онлайн мережі. Пояснюється це тим, що для молодої людини, яка є «інформаційною особистістю», або так зване «покоління Z», яке з маленького віку тримає смартфон в руках, є нормою проведення стільки вільного часу у мережі. У мережі вони можуть реалізовувати свої базові потреби у підтримці, визнанні, комунікації, пізнанні, навчанні. Також, можемо звернути увагу на ескапізм – важливий захисний механізм людської психіки, характерними для якого є бажання ухилитися, втекти, сховатися від безрадісних фізичних і психічних аспектів реального життя у світі примарному, вигаданому, в цьому випадку у віртуальному онлайн середовищі. Багато вчених зосереджують свою увагу на новому виді соціалізації – віртуальна соціалізація. Тоді як у старших вікових групах

збереглися інші патерни поведінки, де вони тільки пізнають віртуальний світ як такий.

Нам здалося цікавим дослідити найпопулярніші соціальні Інтернет мережі серед українських користувачів. Багато досліджень проведено з цього питання, але кожен рік змінюється популярність тих чи інших соціальних мереж. Отже, актуальними соцмережами, які регулярно використовує сучасний користувач у 2022 році, є:

- 1.Telegram;
- 2.Instagram;
- 3.Viber та Messenger;
- 4.Youtube;
- 5.Facebook;
- 6.Tik-tok;
- 7.Vk.

Менш популярні Snapchat, Twitter, Skype, Facetime. Серед інших соціальних мереж, користувачі виділяють: Spotify, Discord, Pinterest, Amino, Twitch, Nabr. Однією з найцікавіших та зручних соціальних мереж опитувані виділи Instagram та Telegram. Досліджувані від 30 років виділяють ще Facebook.

Було виявлено, що жінки, які приділяють увагу понад 4 годин соціальним мережам на день, схильні відповідати, що для них важлива кількість підписників у власних профілях. Це жінки до 30 років, які регулярно використовують соціальну мережу Instagram. Вони схильні до нових знайомств в інтернеті та долучають до списку друзів/підписників, для того, щоб мати більшу кількість підписників, а отже ставати більш популярним та самореалізовуватись. Також виявлено, що такі жінки частіше орієнтуються на стандарти краси та моди, які пропонує сучасна соціальна мережа. Тут йде мова про вплив на стандарти краси жіночого тіла та зовнішності, пропаганду косметології та пластичної хірургії (збільшення губ, зміна форми носа, розрізу очей, зменшення щік, перманент макіяж, ін'єкції ботоксу та гіалуронової кислоти, збільшення грудей та сідниць за допомогою імплантів, зменшення талії т. п.). Отримані дані переплітаються з дослідженням Балчетис

Э., Коул С., Челберг А., щодо впливу Інстаграм на самооцінку молодих жінок у негативну форму [3]; а також з результатами дослідження Колесникової Т., Сингаївської І. [13].

Сучасні користувачі використовують програми для обробки та вдосконалення зовнішності та тіла на фото (Photoshop, Faceapp, Persona). Серед молодих дівчат, які є активні у мережі та активно використовують Instagram, 57% використовують маски та фільтри, які пропонує соціальна мережа при обробці фотографій або записуванні «сторіз». Постійне порівняння відредагованих фото негативно впливає на самооцінку та на самосприйняття. Відредаговане фото обличчя та тіла отримує позитивне підкріплення у вигляді лайків та коментарів. Цей стан задоволення підкріплюється, його хочеться отримати знову, як у випадку залежності. Водночас може виникати страх, що обличчя та тіло, не відредаговане фільтрами, розчарує або насмішить людей. Вподобання на відредагованих фото запускають механізм порівняння та покращення себе, формуючи іншу реальність, яка відрізняється від справжньої.

Встановлено, що контент, який споживає користувач з соціальних інтернет мереж, впливає на 47 % опитаних. У соціальних мережах користувачі відають перевагу: спілкуванню з друзями, перегляду новин, перегляду історій та перегляду актуального, контенту блогерів та шопінгу. Контент, який досліджені вибирають найчастіше: новини міста, гумористичний контент, блоги, музика, фільми, краса, здоров'я, кулінарія, спорт та фітнес.

Серед іншого контенту, користувачі виділили: політику, книги, фото, ігри, лекції, рукоділля, іт-сферу, психологію, мови, технології, новини науки, шопінг, історію, авто, інтер'єр, еротичну. Отже, як бачимо, контент, який споживає користувач, доволі різноманітний та залежить від особистих вподобань та інтересів окремого користувача. Але

контент, який споживає більшість опитаних – новини міста, гумористичний контент та блоги.

Опитані частіше заповнюють тільки основну інформацію про себе у соціальних мережах (ім'я, прізвище, де вчився/працюєш та декілька особистих фото). Встановлено, що для більшості респондентів не є важливим кількість підписників у інших профілях (54 %), в основному звертають увагу на кількість підписників в Інтернет-магазинах (34%), мотивуючи засторогою від шахрайства та недобросовісних підприємців.

Опитані (61%) не долучають до списку друзів незнайомих, мотивуючи це тим, що не бачать сенсу у таких онлайн знайомствах, багато з опитаних категорично відповіли, що не хочуть додавати у списки друзів незнайомих людей. Тільки 38% з них відкриті до нових знайомств в онлайн середовищі або щоб мати більшу кількість підписників, тим самим бути більш популярним.

На питання про видалення своєї соціальної сторінки з мережі – 51% зазначили, що не готові повністю видалити власний профіль з мережі, 49% з них готові витратити кошти, якщо соціальні мережі стануть платними. Опитані вважають, що соціальні мережі частково впливають на психологічний стан молоді особистості (68%). Соціальна мережа може впливати на стандарти краси та моди, респонденти частково орієнтуються на ці стандарти, як зазначалося вище, це переважно молоді жінки, активні користувачі Instagram.

Далі розглянемо, як змінюється самовідчуття після тривалого перебування у соціальних мережах. Наші респонденти зазначають, що відчують зміни у настрої після відвідування мережі, деякі відчують позитивний настрій, деяким було важко визначити своє самопочуття та тільки 8% відчують втому після перебування в онлайн мережі. Отже, як бачимо, самовідчуття після відвідування мережі істотно не змінюється (як зазначають досліджувані) але цікаво, що більшість з них зазнало труднощів у

розумінні власного самопочуття після проведення у мережі більшість вільного часу.

У часи пандемії та війни довіра до інформації у соціальних мережах висока, майже 70 % досліджуваних довіряють інформації, яку отримують зі соціальних мереж. 53 % опитаних запевняють, що соціальні мережі не замінять реального спілкування, але водночас 64 % надають перевагу написати повідомлення у мережі, ніж подзвонити очно, також віддають перевагу онлайн шопінгу. Виявлено, що опитані відчувають негативні зміни у настрої та самопочутті, якщо не мають доступу до онлайн мережі. Також 50 % досліджуваних зазначають, що проводять більше часу в інтернеті, ніж хотіли до цього. Тобто, як бачимо, відхід у віртуальне життя більший, ніж здається досліджуваним.

Віртуальному булінгу 67% ніколи не піддавались. І тільки 20% інколи зазнавали знущань у віртуальному середовищі (негативні коментарі, образи тощо). Серед таких, хто зазнавав булінгу, найчастіше молоді люди. Використання сучасної віртуальної мови характерне для молодих людей, вони використовують нові терміни у повсякденному житті (наприклад: краш, крінж, лайтово, крипово, ізі). Інші 45% досліджуваних знають про існування нових термінів, але не використовують їх у своєму повсякденному мовленні. Досліджувані визначають, що спілкування у соцмережі для них є емоційно холодним та не справжнім, відчувають брак реального спілкування.

Висновки. Проаналізувавши отримані дані дослідження щодо психологічних особливостей використання сучасних соцмереж, можемо зробити наступні висновки:

- Опитувані не можуть прослідкувати власне самопочуття та зазнають труднощів в описанні самовідчуття після перебування у соціальній мережі. Це може пояснюватись тим, що люди з використанням соціальних мереж стали більш емоційно холодними та емоційно

ригідними. Не можуть виявляти та сприймати реальні емоції та почуття. Таким особистостям важко розуміти себе, самоідентифікувати свої почуття та почуття й емоції інших людей.

- Досліджувані інтерналізуються у віртуальне життя більше, ніж це розуміють самі. Приймаючи правила віртуальних платформ, респонденти не готові видаляти власні сторінки у мережі, готові платити за використання соцмережі гроші. Віддають перевагу написанню повідомлення, ніж подзвонити очно. Менше спілкуються з друзями, близькими реально, віддають перевагу віртуальному спілкуванню. Більше використовують текстові повідомлення (смайли, меми) для комунікації. Вибирають розважальний контент та споживають новини зі соцмереж.

- Виявлена висока довіра до інформації, яку користувачі споживають зі соцмереж, варто зазначити, що досліджувані не перевіряють цю інформацію на правдивість. Тому існує проблема пропаганди та маніпуляції масовою свідомістю людей, ця проблема потребує більш детального вивчення у подальших дослідженнях.

- Жінки більш залежні від соціальних мереж. Молоді жінки орієнтуються на моду, цінності та стандарти краси, які споживають зі соціальних мереж та віддають перевагу онлайн знайомствам. Не віддають перевагу новим віртуальним знайомствам, з засторогою відносяться до віртуальних незнайомих більшість чоловіків та жінок старшого віку.

Всі ці особливості так чи інакше впливають на відчуття психологічного благополуччя особистості, тому подальші дослідження потребують детального вивчення впливу соціальних інтернет мереж на психологічне благополуччя особистості. Оскільки соціальна Інтернет мережа – явище відносно нове, попри значну увагу дослідників щодо психологічного благополуччя, бракує ґрунтовного вивчення особливостей психологічного благополуччя та впливу

сучасних соціальних інтернет мереж. Інтернет сьогодні найбільш динамічно вивчається як форма масової комунікації в психології. Соціальна значущість і

недостатня розробленість цієї проблеми потребує подальших ґрунтовних досліджень.

Література:

1. Kaur, R. & Bashir, H. Impact of Social Media on Mental Health of Adolescents. *International Journal of Education*, 2015. 5. P. 22–29.
2. Pryzbylski, A. Murayama, K. DeHaan, C. Gladwell, V. 2013. Motivational, emotional and behavioural correlates of fear of missing out. *Computers in Human Behaviour*. Volume 29. Issue 4. 2013, P. 1841–1848.
3. Fardouly J., Willburger B. K., & Vartanian L. R. Instagram use and young women's body image concerns and self-objectification: Testing mediational pathways. *New Media & Society*. 2018. 20(4). P. 1380–1395.
4. Chou H.T., Edge N. "They are happier and having better lives than I am": the impact of using Facebook on perceptions of others' lives. *Cyberpsychology, Behavior, and Social Networking*. 2012. Vol. 15. P. 117–121.
5. C.S. Andreassen, T. Torsheim, G.S. Brunborg. Development of a Facebook Addiction Scale. *Psychological Reports*. 2012. Vol. 110. P. 501–517.
6. R. Kraut, M. Patterson, V. Lundmark. Internet paradox. A social technology that reduces social involvement and psychological well-being? *The American Psychologist*. 1998. Vol. 53. P. 1017–1031.
7. Jelenchick L.A., Eickhoff J.C., Moreno M.A. «Facebook depression?» social networking site use and depression in older adolescents. *J. Adolesc. Health*. 2013. Vol. 52(1). P. 128–130.

8. Lee-Won R.J., Herzog L., Park S.G. Hooked in Facebook: the role of social anxiety and need for social assurance in problematic use of Facebook. *Cyberpsychology, Behavior, and Social Networking*. 2015. Vol. 18. P. 1–8.
9. Mehdizadeh S. Self-presentation 2.0: narcissism and self-esteem on Facebook. *Cyberpsychology, Behavior, and Social Networking*. 2010. Vol. 13. P. 357–364.
10. O'Keeffe G.S., Clarke-Pearson K. The impact of social media on children, adolescents, and families. *Pediatrics*. 2011. Vol. 127(4). P. 800–804.
11. Orth U., Robins R.W., Roberts B.W. Low self-esteem prospectively predicts depression in adolescence and young adulthood. *Journal of Personality and Social Psychology*. 2008. Vol. 95. P. 695–708.
12. Pantic I. Online Social Networking and Mental Health. *Cyberpsychology, Behavior, and Social Networking*. 2014. Vol. 17(10). P. 652–657.
13. Колеснікова Т.В., Сингаївська І.В. Психологічні передумови формування іміджу сучасної жінки в соціальних мережах. Держава, регіони, підприємництво: інформаційні, суспільно-правові, соціально-економічні аспекти розвитку: тези доповідей II Міжнародної конференції (Київ, 20 листопада 2020 р.). К.: Університет "КРОК", 2020. С. 44–46.

ISSN (Print) 2307-6968, ISSN (Online) 2663-2209
Вчені записки Університету «КРОК» №2 (70), 2023

Збірник наукових праць

Вчені записки Університету «КРОК»

Фахове видання

Випуск №2 (70)

Підписано до друку 30.06.2023 р. Формат 60x84/8. Папір офсетний.
Друк офсетний. Гарнітура Times New Roman.
Ум. друк. арк. 21,5. Наклад 200 прим.
Зам. 147

Університет економіки та права «КРОК»
Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи
до Державного реєстру ДК № 613 від 25.09.2001 р.

Надруковано департаментом поліграфії
Університет економіки та права «КРОК»
місто Київ, вулиця Табірна, 30-32
тел.: (044) 455-69-80
e-mail: polygrafi.a.krok@gmail.com