

ISSN 2307-5740
DOI 10.31891/2307-5740

Науковий журнал

ВІСНИК

Хмельницького
національного
університету

Економічні науки

2023, № 1

Scientific journal

HERALD

of Khmelnytskyi National University

Economic sciences

2023, Issue 1

Хмельницький 2023

ВІСНИК

Хмельницького національного університету. Серія: економічні науки

Затверджений як фахове видання (перереєстрація), група «Б»

Наказ МОН 28.12.2019 №1643

Засновано в липні 1997 р.

Виходить 6 разів на рік

Хмельницький, 2023, № 1 (314)

Засновник і видавець: Хмельницький національний університет
(до 2005 р. — Технологічний університет Поділля, м. Хмельницький)

Наукова бібліотека України ім. В.І. Вернадського http://nbuy.gov.ua/j-tit/Vchnu_ekon

Журнал включено до наукометричних баз:

Index Copernicus <https://journals.indexcopernicus.com/search/details?id=7040>

Google Scholar <http://scholar.google.com.ua/citations?hl=uk&user=nDupjDAAAAAJ>

CrossRef <http://doi.org/10.31891/2307-5740>

Головний редактор Григорук Павло Михайлович, д. е. н., професор, завідувач кафедри економіки, аналітики, моделювання та інформаційних технологій в бізнесі Хмельницького національного університету

Заступник головного редактора. Нижник Віктор Михайлович, д. е. н., професор, заслужений діяч науки і техніки України, проректор з науково-педагогічної роботи

Голова редакційної колегії серії «Економічні науки» Хмельницького національного університету

Відповідальний секретар Кравчик Юрій Васильович, к. е. н., начальник відділу інтелектуальної власності та трансферу технологій Хмельницького національного університету

Члени редколегії серії «Економічні науки»

Альохін О. Б., д. е. н.; Білик В. В., д. е. н.; Васильківський Д. М., д. е. н.; Вівчар О. І., д. е. н.; Ведерніков М. Д., д. е. н.; Вишковська Зофія, д. е. н. (Польща); Гавловська Н. І., д. е. н.; Геєць В. М., д. е. н.; Гончар О. І., д. е. н.; Григорук П. М., д. е. н.; Джалагонія Давід, проф. (Грузія); Дихаминджия Ірма, д. е. н. (Грузія); Диха М. В., д. е. н.; Єпіфанова І. Ю., д. е. н.; Івашків І. М., к. е. н.; Журба І. Є., д. е. н.; Завгородня Т. П., д. е. н.; Замазій О. В., д. е. н.; Євдокимов В. В., д. е. н.; Йохна М. А., д. е. н.; Король С. В., к. е. н.; Кравчик Ю. В., к. е. н.; Ковальчук С. В., д. е. н.; Кулинич Р. О., д. е. н.; Лук'янова В. В., д. е. н.; Ляшенко О. М., д. е. н.; Любохинець Л. С., д. е. н.; Матюх С. А., к. е. н.; Мікула Н. А., д. е. н.; Микитенко В. В., д. е. н.; Мороз О. В., д. е. н.; Несторенко Т. П., проф. (Польща); Нижник В. М., д. е. н.; Олуйко В. М., д. н. держ. упр.; Орлов О. О., д. е. н.; Поліщук І. І., д. е. н.; Прямухіна Н. В., д. е. н.; Рудніченко Є. М., д. е. н.; Семикіна М. В., д. е. н.; Скоробогата Л. В., к. е. н.; Стадник В. В., д. е. н.; Тельнов А. С., д. е. н.; Ткаченко І. С., д. е. н.; Троїцьковські Гадеуш, к. е. н. (Польща); Тюріна Н. М., к. е. н.; Філіппова С. В., д. е. н.; Хрущ Н. А., д. е. н.; Церуйова Тетяна, д. е. н. (Словакія); Череп А. В., д. е. н.; Чорна Л. О., д. е. н.

Технічний редактор

Кравчик Ю. В., к. е. н.

Редактор-коректор

Броженко В. О.

Рекомендовано до друку рішенням Вченої ради Хмельницького національного університету,
протокол № 08 від 23.02.2023

Адреса редакції: Україна, 29016,
м. Хмельницький, вул. Інститутська, 11,
Хмельницький національний університет
редакція журналу "Вісник Хмельницького національного університету"
☎ (0382) 67-51-08
e-mail: visnyk.khnu@khmnu.edu.ua
web: <http://journals.khnu.km.ua/vestnik>

Зареєстровано Міністерством юстиції України.
Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
Серія КВ № 24921-14861ПР від 12 липня 2021 року (перереєстрація)

© Хмельницький національний університет, 2023
© Редакція журналу "Вісник Хмельницького національного університету", 2023

ЗМІСТ

НІЛА ТЮРИНА, ТЕТЯНА НАЗАРЧУК, ОЛЕКСІЙ ГУРНИЦЬКИЙ АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИМИ СИСТЕМАМИ В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ ПОВОЄННОГО ПЕРІОДУ	7
ГАННА ОЛЕКСЮК, НАЗАРІЙ ПОПАДИНЕЦЬ, МИХАЙЛО ПІТЮЛИЧ ІННОВАЦІЙНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО ЯК ЕЛЕМЕНТ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ РЕГІОНУ	15
БОГДАН СЕНІВ, ВОЛОДИМИР КОРОЛЬ ВПЛИВ РИЗИКУ І ДОХІДНОСТІ НА УПРАВЛІННЯ БАНКІВСЬКИМ ІНВЕСТИЦІЙНИМ ПОРТФЕЛЕМ	23
ГАЛИНА КУПАЛОВА, НАТАЛІЯ ГОНЧАРЕНКО, ЄВГЕНІЯ ОЛЕШКО РОЗВИТОК ТОРГІВЛІ ЦИФРОВИМИ ТОВАРАМИ В КОНТЕКСТІ ВІДНОВЛЕННЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ ТА ДОСЯГНЕННЯ ЦІЛЕЙ СТАЛОГО РОЗВИТКУ	30
ОЛЕГ ПИЩЕНКО ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА АГРАРНОГО СЕКТОРУ	39
АЛІНА ГЛУШКО, ЯНА ПІРІГ ОПТИМІЗАЦІЯ ЗАБОРГОВАНOSTІ ПІДПРИЄМСТВА КРИТИЧНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ В АСПЕКТІ ЗМІЦНЕННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ	47
ІВАН БУРТНЯК, РОМАН РУСИН АНАЛІЗ ДИНАМІКИ ФОНДОВОГО РИНКУ	55
ТЕТЯНА ЛІВОШКО СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ БУДІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА ЗА ESG-КРИТЕРІЯМИ	61
НАТАЛІЯ ПАНЬКІВ, АНАСТАСІЯ ЧЕРНИШОВА ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ВІДНОВЛЕННЯ УКРАЇНИ ПІД ЧАС ТА ПІСЛЯ ЗАВЕРШЕННЯ РОСІЙСЬКО- УКРАЇНСЬКОЇ ВІЙНИ	67
ЛЮДМИЛА ЛАРКА МАРКЕТИНГОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ ЯК ІНФОРМАЦІЙНА ОСНОВА ДІАГНОСТИКИ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	80
ОЛЕКСІЙ БАБЕНКО, ДМИТРО СТЕПАНОВ, НАТАЛІЯ СТЕПАНОВА МОДЕЛЮВАННЯ КОМПЛЕКСНОЇ ДІЇ ЗАХОДІВ З ТЕРМОМОДЕРНІЗАЦІЇ БУДІВЛІ З УРАХУВАННЯМ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ОБМЕЖЕНЬ	85
ГАЛИНА МИХАЛЬЧИНЕЦЬ ФІНАНСОВИЙ РИНОК ЯК ОСНОВА ОЦІНКИ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ ЙОГО ЕФЕКТИВНОСТІ ЧЕРЕЗ РЕЗУЛЬТАТИВНІСТЬ: КЛАСИФІКАЦІЯ ТА ФОРМИ	89
ВІКТОРІЯ ВАСЮТА, ОКСАНА ЖИТНИК ІННОВАЦІЙНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО ЯК ФАКТОР РОЗВИТКУ ПЕРЕРОБНОЇ ПРОМИСЛОВOSTІ	94
ДІНА ШКВАРУК, ЛЕСЯ ДОНЧАК РІВНЕВІ ПІДХОДИ ДО ТРАКТУВАННЯ ПОНЯТТЯ ЕКОНОМІЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ	99
КАТЕРИНА АСТАФ'ЄВА, ОЛЬГА БОНДАРЧУК, ОЛЕКСАНДР АСТАФ'ЄВ, ГАННА НІКУЛЬНІКОВА ДІДЖИТАЛІЗАЦІЯ РОБОЧОГО МІСЦЯ ЯК ЗАСІБ HR-БРЕНДИНГУ	103
АНАТОЛІЙ РУМЯНЦЕВ, ПЕТРО ЯРЕМОВИЧ, ТЕТЯНА КОВБИЧ РЕАЛІЇ АДАПТАЦІЇ УКРАЇНИ ДО СПІЛЬНОГО РИНКУ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ	110
ВІКТОРІЯ НЕХАЙ, ІРИНА КОЛОКОЛЬЧИКОВА МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ПАРАДИГМИ ЗБУТУ	120
ОЛЕНА ЄРЕМЯН, ТЕТЯНА ЄРМОЛЕНКО ФІНАНСОВІ АКТИВИ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ОБ'ЄКТ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ	126
ОЛЕНА МОГУЗКА, НАТАЛІЯ ГРИНЧАК СТРАТЕГІЧНІ ОРІЄНТИРИ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ У СЕРЕДОВИЩІ VAN I ...	133
ІВАННА СИДОРЧУК СУТНІСТЬ ТА ЗМІСТ ОСНОВНИХ ПОНЯТЬ, ЩО СКЛАДАЮТЬ ТЕРМІНОЛОГІЧНИЙ АПАРАТ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА	139
ОЛЕГ МИКИТИН КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ ВАЛЮТНОЇ ЛІБЕРАЛІЗАЦІЇ ТА ЇЇ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКИ З МАКРОЕКОНОМІЧНИМИ ТЕНДЕНЦІЯМИ	144
СВІТЛАНА ЯРЕМКО, ОЛЕНА КУЗЬМІНА НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ ІНТЕРНЕТУ РЕЧЕЙ В СИСТЕМАХ УПРАВЛІННЯ СКЛАДНИМИ ПРИСТРОЯМИ	149
ТЕТЯНА БОРИСОВА, РОСТИСЛАВ ОКРЕПКИЙ, ВОЛОДИМИР ДУДАР ВИКОРИСТАННЯ ІНСТРУМЕНТІВ МАРКЕТИНГОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ ПРИ ВИЯВЛЕННІ ПОТРЕБ ЛЮДЕЙ З ОБМЕЖЕНИМИ МОЖЛИВОСТЯМИ	154

АЛЬОНА ПЛЯСКІНА, ТЕТЯНА ЯКИМЧУК, ГЛІБ ЗЮБАНОВ ДОСЛІДЖЕННЯ УПРАВЛІННЯ МІЖНАРОДНИХ КОРПОРАТИВНИХ БІЗНЕС-ОДИНИЦЬ НА ОСНОВІ ВИКОРИСТАННЯ МІЖНАРОДНИХ ФАКТОРІВ ЕКОНОМІЧНОГО РОСТУ (НА ПРИКЛАДІ КОНСАЛТИНГОВИХ ПОСЛУГ)	160
ЛЕСЯ ВЕРБОВСЬКА СТРАТЕГІЧНА ГНУЧКІСТЬ ЗВО У ФОРМУВАННІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНИХ ЦІЛЕЙ В УМОВАХ ЗМІН	166
ДМИТРО МАЗУР, ОЛЕКСАНДР МАЗУР, ГАЛИНА МАЗУР ПОНЯТТЯ, ЕЛЕМЕНТИ ТА ОСНОВНІ ЗАВДАННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВІ	172
НАТАЛІЯ СТЕФАНОВИЧ ABC-XYZ-АНАЛІЗ В УПРАВЛІННІ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА	177
ОЛЬГА ЧАТЧЕНКО, ІГОР ВОРОХОБ ВИКОРИСТАННЯ ІНТЕГРАЛЬНОГО ПІДХОДУ ДО ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ІТ-ПІДПРИЄМСТВ	186
ВОЛОДИМИР МЕЛЬНИЧУК, ДЕНИС ХЛИСТУН ПРОЦЕСНА МОДЕЛЬ ТЕОРЕТИЧНИХ ОСНОВ СИСТЕМ ПІДТРИМКИ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ	191
ОКСАНА ШАТІЛО КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙ НА ПІДПРИЄМСТВАХ	199
СВІТЛАНА ОНИЩЕНКО, СТАНІСЛАВ БІЛЬКО КОНЦЕПТИ СИНЕРГЕТИЧНОГО ПІДХОДУ ДО ФОРМУВАННЯ БЕЗПЕКООРІЄНТОВАНОГО ІНФОРМАЦІЙНОГО СЕРЕДОВИЩА В УКРАЇНІ	204
АНАТОЛІЙ КОЗИНЕЦЬ, ВІРА ШПИЛЬОВА СУЧАСНІ ФОРМИ І МЕТОДИ МОТИВАЦІЇ ПРАЦІВНИКІВ СФЕРИ ВИЩОЇ ОСВІТИ	212
ЮЛІЯ НІКОЛЬЧУК, БОГДАН НЕБЖИЦЬКИЙ, ОЛЕКСАНДР САВЧУК ФІНАНСОВА СТІЙКІСТЬ ЯК ІНДИКАТОР ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА	220
ДМИТРО ХОМА, ВІКТОР ЛОПАТОВСЬКИЙ, ВІКТОР ШПИЛЬОВИЙ АСПЕКТИ СТРАТЕГУВАННЯ ПОЛІТИКИ ФІНАНСОВОЇ САНАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА	226
ВАЛЕНТИНА ЛУК'ЯНОВА, ТЕТЯНА ГОЛОВАЧ, ІРИНА ЗАКРИЖЕВСЬКА СТРАТЕГУВАННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА	234
ОМЕЛЯН ЛЕВАНДІВСЬКИЙ, МИХАЙЛО ІВАСИШИН ФІНАНСОВА ВИГОДА У ТОРГОВО-ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИНАХ УКРАЇНИ З ЄС	239
ІРИНА БУДНІКЕВИЧ, ВАДИМ ГОНЧАР ОСОБЛИВОСТІ МОНОПОЛІСТИЧНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ НА ФАРМАЦЕВТИЧНОМУ РИНКУ: ГЛОБАЛЬНИЙ ТА НАЦІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТ	246
МАРАТ ІБАТУЛЛІН, ОКСАНА ГРИВКІВСЬКА, ВІТАЛІЙ КАРПЕНКО, НАДІЯ СВИНОУС ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ КООПЕРАЦІЇ НА РИНКУ МОЛОКА В УКРАЇНІ В УМОВАХ СВРОІНТЕГРАЦІЇ	254
ЛЮДМИЛА АНТОНОВА, ВАСИЛЬ БЕЛОЗЕРЦЕВ, ЛІЛІЯ ХАРАКОЗ ВИКОРИСТАННЯ СУЧАСНИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ ОСВІТНІХ ТЕХНОЛОГІЙ В УКРАЇНІ	261
ЮЛІЯ ЯКУБЕНКО, НАТАЛІЯ ПОЛЬОВА ІНСТРУМЕНТАРІЙ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЗАСОБАМИ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ	266
НАТАЛІЯ ГАВЛОВСЬКА, СЕРГІЙ ЙОЛКІН, ТАРАС ЯБЛОНСЬКИЙ, НАЗАРІЙ НЕБЕЛЮК ТЕОРЕТИЧНИЙ БАЗИС ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ОРГАНІЗАЦІЇ	273
ІГОР КОВБАС, ГАЛИНА КОВБАС ПРАВОВІ ЧИННИКИ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ: ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ТА ПЕРСПЕКТИВИ ДЛЯ УКРАЇНИ	279
НАТАЛІЯ СЕМБАЙ СУЧАСНІ СТРАТЕГІЇ ІННОВАЦІЙНОГО БІЗНЕСУ В СИСТЕМІ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ	285
НАТАЛІЯ БОНДАРЕНКО, ОЛЬГА ГАВРИЛЕНКО ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЗМІСТУ ДОХОДІВ ДЛЯ ЦІЛЕЙ ОБЛІКУ ТА УПРАВЛІННЯ НА ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ	290
ТАРАС ВАСИЛЬЦІВ, ІРИНА БІЛЕЦЬКА ІНСТРУМЕНТАРІЙ СТИМУЛЮВАННЯ СИСТЕМНОГО РОЗВИТКУ ЗАКЛАДІВ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я НА МІСЦЕВОМУ РІВНІ	296
ЛЮБОМИР МАТІЙЧУК, ОКСАНА НОВОСАД, ОЛЕКСАНДР ШАБАЛА, ОЛЕНА ПАВЛОВА ПОЛІТИКА ІНВЕСТУВАННЯ В «ЗЕЛЕНУ ЕНЕРГЕТИКУ» В УКРАЇНІ ПІД ЧАС ВОЄННОГО СТАНУ	301

CONTENCE

NILA TYURINA, TATIANA NAZARCHUK, OLEKSII HURNYTSKYI ANTI-CRISIS MANAGEMENT OF THE SOCIO-ECONOMIC SYSTEMS UNDER THE POST-WAR PERIOD UNCERTAINTY ..	7
HANNA OLEKSYUK, NAZARIY POPADYNETS, MYKHAILO PITYULYCH ANALYSIS OF THE USE OF PROJECT MANAGEMENT TOOLS BY UKRAINIAN COMPANIES	15
BOHDAN SENIV, VOLODYMYR KOROL THE IMPACT OF RISK AND PROFITABILITY ON INVESTMENT BANKING MANAGEMENTM BRIEFCASE	23
HALYNA KUPALOVA, NATALIYA GONCHARENKO, OLESHKO EVHENII DEVELOPMENT OF TRADE IN DIGITAL GOODS IN THE CONTEXT OF RECOVERY ECONOMY OF UKRAINE AND ACHIEVEMENT OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS	30
OLEG PISHCHENKO ECOLOGICAL AND ECONOMIC SECURITY OF THE AGRICULTURAL SECTOR	39
ALINA HLUSHKO, YANA PYRIH OPTIMIZATION OF THE DEBT OF A CRITICAL INFRASTRUCTURE ENTERPRISE IN TERMS OF STRENGTHENING FINANCIAL AND ECONOMIC SECURITY	47
IVAN BURTNYAK, ROMAN RUSYN ANALYSIS OF STOCK MARKET DYNAMICS	55
TETIANA LIVOSHKO MODERN APPROACHES TO MANAGING THE COMPETITIVENESS OF A CONSTRUCTION ENTERPRISE ACCORDING TO ESG CRITERIA	61
NATALIA PANKIV, ANASTASIYA CHERNYSHOVA PROBLEMS AND PROSPECTS OF RECOVERY OF UKRAINE DURING AND AFTER THE END OF THE RUSSIAN-UKRAINIAN WAR	67
LUDMILA LARKA MARKETING RESEARCH AS AN INFORMATION BASIS FOR THE DIAGNOSTICS OF THE MARKETING ACTIVITY OF THE ENTERPRISE	80
OLEKSII BABENKO, DMYTRO STEPANOV, NATALIA STEPANOVA SIMULATION OF COMPLEX EFFECTS OF THERMAL MODERNIZATION MEASURES OF THE BUILDING TAKING INTO ACCOUNT INVESTMENT LIMITATIONS	85
HALYNA MYKHALCHYNETS FINANCIAL MARKET AS A BASIS FOR EVALUATING TRANSFORMATION PROCESSES AND FORECASTING ITS EFFICIENCY THROUGH PERFORMANCE: CLASSIFICATION AND FORMS	89
VIKTORIYA VASIUTA, OKSANA ZHYTNYK INNOVATIVE ENTREPRENEURSHIP AS A FACTOR OF THE DEVELOPMENT OF THE PROCESSING INDUSTRY	94
DINA SHKVARUK, LESYA DONCHAK LEVEL APPROACHES TO THE INTERPRETATION OF THE CONCEPT OF ECONOMIC POTENTIAL	99
KATERYNA ASTAFIEVA, OLGA BONDARCHUK, OLEKSANDR ASTAFIEV, HANNA NIKULNIKOVA DIGITALIZATION OF THE WORKPLACE AS A MEANS OF HR-BRANDING	103
ANATOLII RUMYANTSEV, PETRO YAREMOVYCH, TETYANA KOVBYCH REALITIES OF UKRAINE'S ADAPTATION TO THE COMMON MARKET OF THE EUROPEAN UNION	110
VICTORIYA NEKHAI, IRYNA KOLOKOLCHYKOVA METHODOLOGICAL PRINCIPLES OF THE FORMATION OF THE PARADIGM FOR THE SALE	120
OLENA YEREMIAN, TATIANA YERMOLENKO FINANCIAL ASSETS OF THE ENTERPRISE AS AN OBJECT OF ACCOUNTING	126
OLENA MOTUZKA, NATALIYA HRYNCHAK STRATEGIC GUIDELINES FOR THE DEVELOPMENT OF THE FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY OF ENTERPRISES IN THE BANI ENVIRONMENT	133
IVANNA SYDORCHUK ESSENCE AND CONTENT OF THE MAIN CONCEPTS THAT MAKE UP THE TERMINOLOGY APPARATUS OF MANAGEMENT OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE ENTERPRISE	139
OLEH MYKYTYN CONCEPTUAL PROVISIONS OF CURRENCY LIBERALIZATION AND ITS RELATIONSHIP WITH MACROECONOMIC TRENDS	144
SVITLANA YAREMKO, OLENA KUZMINA DIRECTIONS OF DEVELOPMENT OF THE INTERNET OF THINGS IN COMPLEX DEVICE MANAGEMENT SYSTEMS	149
TETIANA BORYSOVA, ROSTYSLAV OKREPKYI, VOLODYMYR DUDAR USE OF MARKETING RESEARCH TOOLS IN IDENTIFYING THE NEEDS OF PEOPLE WITH LIMITED OPPORTUNITIES	154

ALONA PLYASKINA, TETYANA YAKYMCHUK, HLIB ZIUBANOV RESEARCH OF THE MANAGEMENT OF INTERNATIONAL CORPORATE BUSINESS UNITS BASED ON THE USE OF INTERNATIONAL FACTORS OF ECONOMIC GROWTH (BASED ON THE EXAMPLE OF CONSULTING SERVICES)	160
LESYA VERBOVSKA STRATEGIC FLEXIBILITY OF ZVO IN THE FORMATION OF COMPETITIVE GOALS IN THE CONDITIONS OF CHANGES	166
DMYTRO MAZUR, ALEXANDER MAZUR, GALINA MAZUR CONCEPTS, ELEMENTS AND MAIN TASKS OF WORK ORGANIZATION AT THE ENTERPRISE	172
NATALIIA STEFANOVYCH ABC-XYZ-ANALYSIS IN THE MANAGEMENT OF RECEIVABLES OF THE ENTERPRISE	177
OLGA CHATCHENKO, IHOR VOROHOB USING AN INTEGRAL APPROACH TO ASSESSING THE COMPETITIVENESS OF IT COMPANIES	186
VOLODYMYR MELNYCHUK, DENYS KHLYSTUN PROCESS MODEL FOR THE THEORETICAL FRAMEWORK OF MANAGEMENT DECISIONS SUPPORT SYSTEMS	191
OKSANA SHATILO CONCEPTUAL APPROACHES TO EVALUATING THE EFFECTIVENESS OF INNOVATION IMPLEMENTATION AT ENTERPRISES	199
SVITLANA ONYSHCHENKO, STANISLAV BILKO CONCEPTS OF A SYNERGISTIC APPROACH TO THE FORMATION OF A SECURITY-ORIENTED INFORMATION ENVIRONMENT IN UKRAINE	204
ANATOLII KOZYNETS, VIRA SHPILEVA SUCH FORMS AND METHODS OF MOTIVATION OF PRACTITIONERS IN THE SPHERE OF YOUR EDUCATION	212
YULIIA NIKOLCHUK, BOHDAN NEBZYTYSKYI, OLEKSANDR SAVCHUK FINANCIAL STABILITY AS AN INDICATOR OF THE EFFICIENCY OF USING THE COMPANY'S FINANCIAL RESOURCES	220
DMYTRO KHOMA, VIKTOR LOPATOVSKYI, VIKTOR SHPYLOVYI ASPECTS OF STRATEGIC POLICY OF FINANCIAL RECONSTRUCTION OF THE ENTERPRISE	226
VALENTYNA LUK I ANOVA, TETIANA HOLOVACH, IRYNA ZAKRYZHEVSKA STRATEGY AS A TOOL FOR ENSURING THE EFFICIENT FUNCTIONING OF THE ENTERPRISE	234
OMELIAN LEVANDIVSKYI, MYKHAILO IVASYSHYN FINANCIAL BENEFIT IN TRADE AND ECONOMIC RELATIONS BETWEEN UKRAINE AND THE EU	239
IRYNA BUDNIKEVICH, VADYM HONCHAR THE FEATURES OF MONOPOLISTIC COMPETITION IN THE PHARMACEUTICAL MARKET: GLOBAL AND NATIONAL ASPECTS	246
MARAT IBATULLIN, OKSANA HRYVKIVSKA, VITALII KARPENKO, NADIA SVINOUS ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC PRINCIPLES OF THE DEVELOPMENT OF COOPERATION IN THE MILK MARKET IN UKRAINE UNDER THE CONDITIONS OF EUROPEAN INTEGRATION	254
LIUDMYLA ANTONOVA, VASYL BELOZERTSEV, LILYA HARAKOZ USE OF MODERN INFORMATION EDUCATION TECHNOLOGIES IN UKRAINE	261
YULIIA YAKUBENKO, NATALIYA POLYOVA TOOLS FOR INCREASING THE COMPETITIVENESS OF ENTERPRISES USING MARKETING COMMUNICATIONS	266
NATALIIA HAVLOVSKA, SERII YOLKIN, TARAS YABLONSKY, NAZARII NEBELUK THEORETICAL BASIS FOR THE FORMATION OF THE ORGANIZATION'S STRATEGY	273
IHOR KOVBAS, GALYNA KOVBAS LEGAL FACTORS OF MARKETING ACTIVITIES: FOREIGN EXPERIENCE AND PROSPECTS FOR UKRAINE	279
NATALIA SEMBAY MODERN INNOVATIVE BUSINESS STRATEGIES IN THE FOOD INDUSTRY SYSTEM OF UKRAINE	285
NATALYA BONDARENKO, OLHA HAVRYLENKO STUDY OF THE ECONOMIC CONTENT OF INCOME FOR THE PURPOSES OF ACCOUNTING AND MANAGEMENT IN AN INDUSTRIAL ENTERPRISE	290
TARAS VASYLTSIV, IRYNA BILETSKA TOOLKIT FOR PROMOTING THE SYSTEMIC DEVELOPMENT OF HEALTH CARE INSTITUTIONS AT THE LOCAL LEVEL	296
LIUBOMUR MATHICHUK, OKSANA NOVOSAD, OLEKSANDR SHABALA, OLENA PAVLOVA INVESTMENT POLICY IN «GREEN ENERGY» IN UKRAINE DURING THE MARITAL STATE	301

<https://doi.org/10.31891/2307-5740-2023-314-1-1>

УДК 338.124

Ніла ТЮРИНА

Хмельницький національний університет

<https://orcid.org/0000-0003-1337-1460>

e-mail: nilatyurina@gmail.com

Тетяна НАЗАРЧУК

Хмельницький національний університет

<https://orcid.org/0000-0001-9153-0733>

e-mail: nazarchuktatiana@gmail.com

Олексій ГУРНИЦЬКИЙ

Хмельницький національний університет

АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИМИ СИСТЕМАМИ В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ ПОВОЄННОГО ПЕРІОДУ

У статті проаналізовано основні показники стану економіки України в умовах війни. Розглянуто підходи до формування економічної політики, стратегії розвитку та управління економікою України у довоєнний період. Сформовано пріоритети сучасної економічної політики країни та визначено необхідні структурні зміни національної економіки, основні складові впливу на ефективний її розвиток у повоєнний період. Розглянуто цілі та змістовне наповнення плану відновлення економіки України після війни. Визначено стратегічно важливі галузі для економіки України повоєнного часу, привабливі напрямки для іноземного інвестування та основні складові відновлення та розвитку: міжнародна підтримка, ефективна інвестиційна політика, сучасна реорганізація та реструктуризація економіки. Для виходу з кризи соціально-економічних систем мікрорівня сформовано першочергові заходи антикризового плану. Ідентифіковано три стадії кризи та конкретизовані завдання, функції для антикризової команди підприємницьких структур. Проаналізовано зміни в HR-менеджменті у системі антикризового управління суб'єктів господарювання у воєнному та повоєнному періодах, сформульовані та охарактеризовані найважливіші сучасні антикризові HR-інструменти.

Ключові слова: криза, розвиток, економіка, управління, HR-менеджмент

Nilа TYURINA, Tatiana NAZARCHUK, Oleksii HURNYTSKYI

Khmelnyskyi National University

ANTI-CRISIS MANAGEMENT OF THE SOCIO-ECONOMIC SYSTEMS UNDER THE POST-WAR PERIOD UNCERTAINTY

The article analyses main indicators reflecting the state of Ukraine's economy during the war. We studied the core approaches to the formation of economic policy, development strategy and management of Ukraine economy in the pre-war period. The priorities of the country's modern economic policy were defined and the necessary structural changes of the national economy, the main components of impact on its effective development in the post-war period, were determined. The goals and content of the post-war recovery plan for Ukraine's economy were studied. Strategically important industries for the post-war economy of Ukraine, attractive directions for foreign investment and the main components of recovery and development were defined: international support, effective investment policy, modern reorganisation and restructuring of the economy. In order to get out of the micro-level socio-economic systems crisis primary measures of the anti-crisis plan have been formed. Three stages of the crisis have been identified and tasks and functions for the anti-crisis team of business structures have been specified. Changes in HR management in the anti-crisis management system of business entities in the war and post-war periods were analysed, the most important modern anti-crisis HR tools were formulated and characterised.

Keywords: crisis, development, economy, management, HR management

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями

Україна – друга за величиною держава у Європі. Вона визнана одним з найбільших виробників сільськогосподарських і харчових продуктів та відноситься до гарантів світової продовольчої безпеки. Також за даними Global Sourcing Association Україна посідає перше місце у світовому аутсорсингу IT-технологій та має понад 200 тис. висококваліфікованих IT-фахівців. Тільки у 2021 році для реалізації IT-технологічних стартапів засновниками було залучено 2,35 млрд доларів. Однак, загарбницька війна Росії проти України, що розпочалась у 2014 році з активною фазою з лютого 2022 року, призвела до різкого зниження валового внутрішнього продукту (ВВП) країни. За різними прогнозами, на кінець 2022 року падіння сягнуло більше ніж 30%. Згідно з даними Центру економічних стратегій у 2022 році іноземне фінансування складає 36% від бюджету України. В держбюджеті 2023 року закладено його дефіцит в межах 20%. Державний борг сягнув рекордних 6,406 трлн грн, що дорівнює 100,1% ВВП. Середні доходи населення знизились на 14-15%, суттєво збільшився рівень безробіття в країні. Внутрішній попит, що сприяв зростанню ВВП, знизився на 30–35% [1, 2].

Для кращого розуміння негативної трансформації української економіки в умовах воєнного стану, визначення пріоритетів її розвитку та управління у повоєнний період проведемо наші дослідження.

Аналіз досліджень та публікацій

За період незалежності нашої країни велика кількість науковців працювали над дослідженнями питань, що стосувались оцінювання стану економіки України, моделі управління вітчизняною економікою, шляхів її реформування, аналізу змін в економіці за рахунок факторів екзогенного та ендогенного впливу на неї тощо. Багаточисельні напрацювання були концентровані здебільшого на методах управління економікою. До науковців, що досліджували процеси розвитку економіки України в умовах постійної політичної та економічної невизначеності, можна віднести О. Алімова, О. Амошу, В. Гейца, І. Курило, В. Ланового, В. Пензеніка, О. Охрименко, О. Савченко, О. Устенка та багатьох інших. Правлячі політичні еліти країни того часу не завжди брали до уваги теоретичні доробки, професійні рекомендації науковців та мало залучали їх до практичного управління економікою. Умови, в яких існує та виживає наразі економіка України, кардинально різняться від тих, що були за усі попередні роки. Це надзорські випробування в умовах російсько-української війни, що спрямована не лише на знищення економічного потенціалу нашої країни, а й української нації в цілому. У науковому обігу, за браком часу, ще не достатньо напрацювань щодо існування та виживання економіки України в умовах повномасштабної війни, шляхів виходу з кризи, тобто наразі є нагальною потреба у визначенні пріоритетів розвитку та напрямів антикризового управління економікою України у повоєнний період, що буде характеризуватись умовами невизначеності максимального рівня.

Формулювання цілей статті

Метою статті є проведення дослідження щодо напрямів антикризового управління та розвитку економіки соціально-економічних систем в умовах невизначеності повоєнного періоду.

Виклад основного матеріалу

Війна, падіння рівня економіки та вимушена міграція мільйонів українців суттєво вплинули на зміну структури економіки України. Якщо зважати, що за тридцятирічний період це уже четверта економічна криза в нашій економіці, то увесь етап розвитку української економіки можна охарактеризувати трьома основними станами: передкризовий період, криза, післякризовий період. Українська економіка не змогла перейти рівень ВВП у 200 млрд дол. Вперше наближалася до цього показника у 2008 році (перед початком другої економічної кризи), вдруге – у 2013 р. (перед початком третьої економічної кризи). У 2021 році наша економіка досягла зазначеного рівня, але через війну знову різке зниження ВВП (четверта економічна криза) [3]. Таких випробувань не зазнала жодна європейська країна у сучасній історії.

Для визначення основних пріоритетів розвитку економіки України у повоєнний період необхідно розуміти як була побудована наша економіка у довоєнний період і також усвідомити, чому країна, яка має великі запаси природних ресурсів, володіє достатніми трудовими ресурсами була здатна створювати валовий внутрішній продукт (ВВП), який у цінах 2021 року склав лише 202 млрд дол. [1]. Цей показник менший більше ніж у три рази аналогічного показника, до прикладу, Польщі. Відповідно значення показника ВВП на душу населення в Україні є нижчими в 3-4 рази, ніж у сусідніх європейських країнах.

Це пов'язано із тим, що в Україні, особливо починаючи із 2014 року, практично була відсутня економічна політика, яка б стимулювала зміни економічної структури, а саме залучення інвестицій у створення та модернізацію сучасних нових виробництв промислових товарів з високою доданою вартістю. Основний недолік олігархічної економіки був в тому, що Україна не будувала сучасну переробну промисловість, яка завжди є основою конкурентоздатної, технологічної економіки, не модернізувала економічну структуру промислового виробництва. Стратегія розвитку нашої економіки у той період формувалась більше під зовнішнім впливом, що був не зацікавлений у стимулюванні виробництва в Україні конкурентоздатних промислових товарів. Це в певній мірі влаштувало і український олігархічний капітал, що був більше орієнтований на ренту.

Управління економікою зводилось до формування бездефіцитного бюджету, дерегуляції, лібералізації внутрішнього ринку, приватизації та заборони державного втручання в економіку. Така політика не стимулювала сучасне індустріальне виробництво та не підтримувала виробниче підприємництво. На протиположність цьому, в країнах, що досягли значно кращих економічних результатів, зокрема в європейських, створена система правового та економічного забезпечення підтримки інвестицій у виробництво, стимулювання технологічного експорту та впровадження цифрових технологій у виробництво.

Щоб розпочати структурні зміни в економіці України у повоєнний період, зазначимо основні складові впливу на її ефективний розвиток:

1. Наявність сильного політичного лідерства еліт, які готові відстоювати національні інтереси України.
2. Підтримання економічної активності на територіях, яким загрожують бойові дії, шляхом реалізації активної політики держави щодо підтримки бізнесу та населення.
3. Державне нівелювання воєнних ризиків для бізнесу або приватизація критично важливих виробництв, чи підтримка приватного бізнесу через відповідні програми.

4. Переведення переважної частини міжнародної допомоги в грантові проекти з акцентом на безпосередньому відновленні виробничих потужностей та створенні робочих місць.
5. Проведення інституційних реформ в системі державного управління
6. Безповоротний вектор на європейську інтеграцію з розробленням плану конвергенції української економіки для набуття повноправного членства України у Європейському Союзі та НАТО.
7. Створення умов для довгострокового сталого зростання економіки.

Першочергові завдання програми післявоєнної відбудови мають бути такими: вирішення соціально-гуманітарних питань; відновлення зруйнованих війною фізичних активів суб'єктів господарювання; швидкий запуск економіки на ринкових засадах функціонування.

На наш погляд, щоб забезпечити постійний приріст ВВП нашої країни, необхідні зміни структури національної економіки, що передбачає створення підприємств сучасної переробної промисловості та зростання їх частки у ВВП. Це необхідно не лише для підвищення якості життя населення, а й для геополітичного виживання країни. Інакше будемо змушені постійно повторювати попередню кризову історію розвитку нашої економіки, коли після падіння значень економічних показників у період криз не зможемо виходити на попередні локальні піки докризового періоду.

У новій повоєнній економічній політиці нашої країни пріоритетами має стати стимулювання сучасного промислового виробництва, що характерно для розвинених країн; підтримка виробничого підприємництва, тобто політика стимулювання структурних змін для побудови технологічної економіки, зокрема, побудова сучасної переробної промисловості. Такі підприємства – це нові робочі місця, активізація ринку праці, попит на різні спеціальності, що надзвичайно важливо за умов різкого зростання рівня безробіття в нашій країні через військову агресію.

Також вкрай важливою за сучасних умов є державна підтримка підприємництва, тобто координація взаємодії влади і бізнесу в частині розподілу ризиків, фінансування будівництва базової інфраструктури, реалізації державних програм з пільгового кредитування високо технологічного бізнесу тощо.

Побудова сильної технологічної економіки у повоєнній Україні потребує міжнародної допомоги, що було конвертовано у представленому у липні 2022 р. у швейцарському м. Лугано плану повоєнного розвитку України, де задекларовано 850 проєктів в галузях інфраструктури, безпеки, інвестицій у кліматичну сферу та цифрову економіку, а також у диверсифікацію енергетичних ресурсів, що за попередніми оцінками потребують 750 млрд дол. інвестицій [4]. Для реалізації плану передбачається залучення, в першу чергу, репатріаційних коштів країни-агресора та донорських коштів країн, міжнародних організацій, компаній, що вже висловили бажання долучитися до відновлення нашої країни.

Запропонований план відновлення економіки України після війни містить три основні цілі, що пов'язані з забезпеченням стійкості відновлення вітчизняної економіки; підготовкою до швидкого відновлення у повоєнний період; довгостроковою модернізацією та стабільним зростанням економіки тощо.

Процес реформування економіки України не має обмежуватися лише відбудовою зруйнованої критичної інфраструктури або житлового фонду за кошти інвесторів. Інвестиції також необхідні для допомоги у реалізації запланованих реформ в економіці, усунення слабких місць та створення базису для стійкого та довготривалого її зростання.

Наразі успішна реалізація плану відновлення та розвитку економіки України відбуватиметься переважно за рахунок створення привабливих умов для прямих інвестицій іноземного капіталу, а ключовим поштовхом для цього має бути програмування та просування логіки економічного розвитку. Також уже зараз українському бізнесу важливо створювати проєкти, які будуть привабливими для інвестування. Це, в першу чергу, стосується формування екосистем, «зеленої» енергетики, що в майбутньому може стати об'єктом експорту в країни ЄС. Крім того, залишаються привабливими для інвесторів й галузі, що стосуються відновлювальної енергетики, диверсифікації енергетичних ресурсів, інфраструктури, безпеки, інвестицій у клімат та цифрову економіку. Інші ключові напрямки, що є надзвичайно привабливими для інвестиційного втручання – це продовольча сфера та сільськогосподарський бізнес, адже саме від аграрної продукції України залежить й продовольча безпека інших країн, а також відродження таких галузей національної промисловості, як нафтопереробна, залізорудна та металургійна промисловість; видобуток нафти та газу; машинобудування тощо. І що важливо, на усіх рівнях управління повинна бути здійснена переоцінка інвестиційних пріоритетів із урахуванням ESG критеріїв сталості (environmental, social and governance), тобто екологічного, соціального та критерію корпоративного управління.

Підсумовуючи, можемо констатувати, що наразі основні складові майбутнього відновлення та успішного розвитку економіки України у повоєнний період – це міжнародна підтримка, ефективна інвестиційна політика, сучасна реорганізація та реструктуризація економіки.

Все, що вище сказане, стосувалось такої соціально-економічної системи (СЕС), як економіка України, яка, в свою чергу, складається з соціально-економічних систем мікрорівня, а саме: підприємств та бізнес-структур. Тому, щоб забезпечити ефективний розвиток СЕС макрорівня необхідно створити умови для розвитку аналогічних систем мікрорівня. З цієї причини важливим є визначення першочергових заходів управління бізнес-структурами в умовах невизначеності повоєнного періоду.

Очевидно, що зовнішнє кризове середовище спровокувало кризу діяльності суб'єктів господарювання вітчизняної економіки, про що свідчить різке зниження ВВП у 2022 році. Кризи бізнес-структур, спричинені війною, можуть бути різними за видами, стадіями розвитку, чинниками й наслідками впливу на об'єкт управління. Попередньо невідомо скільки криза триватиме, немає впевненості, що вдасться її пережити без негативних наслідків для бізнесу. Проблема підприємств, що потрапили у кризу, полягає у тому, що там, де раніше була впевненість у майбутньому, наразі жорстка невизначеність. Такі кризи можна розглядати як ситуацію, коли всі минулі напрацювання, підходи, відносини, моделі розвитку, у кращому випадку, не дають очікуваного результату, а у гіршому – призводять до ліквідації бізнесу.

Для бізнес-структури, що потрапила у кризу, необхідно створити умови для вироблення швидких та ефективних антикризових управлінських рішень, забезпечити точне і, водночас, гнучке їх виконання. Зрозуміло, що усе це є очевидним, але виконати його багатьом компаніям досить складно. Під час кризи необхідна адекватна умовам війни модель поведінки керівника та підлеглих. В умовах кризи саме керівники (або власники компанії) найчастіше роблять низку невірних та не професійних дій, а поведінка підлеглих не завжди відповідає очікуванням керівників.

Криза зовнішнього впливу, спровокована війною, виявила усі проблеми, що були отримані в більш успішний період діяльності, активізувала негативну дію на бізнес. Так бізнес-структури у процесі свого розвитку накопичували певні не вирішені проблеми та відтермінували їх вирішення на майбутній період. У звичайних умовах діяльності ці проблеми могли негативно впливати на значення показників результативності діяльності, знижувати ефективність управління, але в умовах війни можуть загрожувати існуванню бізнесу.

Попередні дослідження теоретичних та практичних напрацювань щодо управління бізнесом в умовах кризи дозволяють нам визначити першочергові заходи, які необхідно провести топ-менеджменту компанії на протидію кризовій ситуації. На нашу думку, ці заходи мають передувати процесу розроблення антикризового плану виходу з кризи і до них ми відносимо такі:

1. Об'єктивно оцінити реальну ситуацію, що передбачає визначення виду, стадії кризи; виконання діагностики фінансового стану бізнес-структури, обґрунтування вибору вірного фокусу для комплексу антикризових дій, актуальних для конкретного бізнесу.

2. Створити антикризову команду та антикризовий штаб, розробити та впровадити систему антикризового управління бізнес-структурою для забезпечення виходу з кризи та відновлення сталого розвитку бізнесу у повоєнний період.

3. Пропрацювати питання щодо розробки антикризової стратегії, а саме: вибір моделі управління та визначення можливої застороги впровадження «реактивної» моделі управління в кризових умовах; розробку обґрунтованих рішень з врахуванням супутніх наслідків; забезпечення гнучкості стратегії в умовах невизначеності, врахування можливих помилок, що можуть перешкодити до її впровадження; визначення межі довіри власній інтуїції.

3. Чітко визначити функціональні обов'язки керівників та підлеглих в кризових умовах, оцінити фактори, що впливають на їх поведінку, розробити варіанти різних сценаріїв поведінки працівників і визначити заходи впливу, пропрацювати варіант можливої віддаленої роботи для підлеглих. Також важливими у таких умовах є питання мотивації співробітників, методи їх підтримки та «розумні» інструменти впливу на дисципліну праці.

4. Розібратись з фінансовим механізмом підприємства шляхом проведення: аналізу джерел доходів та напрямів витрат; пошуку шляхів зниження витрат; оптимізації співвідношення доходів та витрат, дебіторської та кредиторської заборгованостей; оптимізації величини та вчасної оплати праці працівникам.

5. Дослідити систему управління бізнесом, визначити проблеми та шляхи їх усунення; передбачити можливі конфліктні ситуації між підлеглими та керівниками, серед керівного складу компанії тощо, розробити заходи щодо їх нейтралізації. Удосконалити організаційну структуру управління бізнес-структурою для забезпечення координації злагодженої командної роботи в кризових умовах.

6. Проаналізувати бізнес-оточення підприємства, поведінку партнерів та інших зацікавлених осіб, виявити та оцінити нові «ланцюжки впливу» на ринку, вивчити та врахувати у збутовій діяльності тенденції зміни критеріїв формування попиту, зміну логістичних ланцюгів тощо.

7. Пропрацювати питання ризиків антикризового управління: виявити, дослідити та оцінити ризики; розробити та впровадити дії щодо зменшення ймовірності настання, зниження ступеня впливу ризиків.

8. Провести аналіз конкурентного середовища в кризових умовах: збір інформації, аналіз, ранжування, прогноз дій, розробка та впровадження заходів протидії конкурентним перевагам інших учасників.

9. Виконати аналіз клієнтської бази: оцінка значущості та платоспроможності, методи роботи, логіка взаємодії, взаємовигода у бізнесі тощо.

10. Провести аудит товарного портфелю: обґрунтований підхід щодо формування асортименту (виробничої програми), оновлення або фокусування на найбільш прибуткових видах діяльності (видах продукції), уникнення надмірного ризику тощо.

11. Визначити антикризові акценти управління продажами: впровадження комплексу заходів для протидії спаду їх обсягів та зростання в майбутньому; забезпечення окупності інвестицій у збутову діяльність.

12. Провести реінжиніринг бізнес-процесів: виявлення проблеми організації та доцільність виконання окремих бізнес-процесів, типові їх помилки; за економічної доцільності – виконати перепроєктування бізнес-процесів з метою досягнення істотного поліпшення якості їх функціонування, зміни умов ведення бізнесу для отримання додаткових конкурентних переваг тощо.

Для черговості виконання, перерахованих вище управлінських дій, краще обирати послідовно-паралельний підхід. Ці заходи мають стати базовим підґрунтям та вхідною інформацією для розробки складових антикризового плану, вихідною інформацією якого будуть економічно обґрунтовані шляхи виходу бізнес-структур із кризи, спричиненої війною.

І на завершення. Все, що вище зазначено щодо заходів антикризового управління СЕС усіх рівнів неможливо виконати без участі персоналу. Тому вкрай важливо зрозуміти, що має змінюватись в HR-менеджменті у системі антикризового управління суб'єктів господарювання у воєнному та повоєнному періодах.

Зрозуміло, що війна стала викликом для усього українського бізнесу. Компанії змушені евакуювати співробітників та перевозити потужності у більш безпечні регіони. За результатами досліджень, що проводила міжнародна компанія Ernst & Young (EY), яка є однією із найбільших у світі щодо надання аудиторських, консультаційних та юридичних послуг, 74 % бізнес-структур в Україні уже створили антикризові команди [5]. Наразі є нагальна потреба на підприємствах у формуванні спеціальної команди експертів із чітко розподіленими функціями, що здатні терміново збирати та аналізувати інформацію, оперативно ухвалювати рішення, реалізувати необхідні антикризові заходи для забезпечення безперебійної діяльності бізнесу з мінімальними фінансовими та іміджевими втратами. За даними бліцопитування компанії EY, проведеного у бізнес-структурах на території України у період війни, понад 90 % антикризових команд мають у складі представників HR- та фінансових менеджерів. Це призводить до висновку, що в роботі таких команд найвищим пріоритетом є розв'язання завдань, пов'язаних із роботою персоналу та фінансовим станом компанії. Також більше ніж 70 % компаній зазначили, що мають у складі антикризової команди представників юридичної та IT-сфери [5].

В умовах воєнного стану до традиційних ризиків, що притамані кризовим умовам, доєдналися ризики, пов'язані з фізичною безпекою працівників, руйнуванням потужностей та логістичних ланцюгів підприємств тощо. За таких умов наявність антикризової команди, яка буде координувати діяльність різних підрозділів компанії, є вкрай необхідною. І головним завданням такої команди має бути мінімізація негативного впливу кризових ситуацій на діяльність бізнесу. За рекомендацією компанії EY доцільно ідентифікувати три стадії кризи та завдання, які має виконувати антикризова команда [5]:

- період стабільності – запобігання кризі (моніторинг стану компанії, прогнозування потенційних ризиків та розроблення запобіжних заходів);
- період кризи – протидія кризі (детальна діагностика ситуації, розроблення антикризового плану, розподіл обов'язків між відповідальними особами та контроль за виконанням запланованих заходів);
- після кризовий період – робота над помилками, аналіз впливу кризи на діяльність підприємства, оцінка ефективності роботи антикризової команди, формування висновків та пропозицій для протидії кризам у майбутньому.

Такий підхід до означення стадій криз та визначення завдань, що потребують вирішення на кожній стадії, заслуговує уваги, оскільки підтверджений, проведеними раніше, теоретичними та практичними дослідженнями зарубіжних і вітчизняних науковців та фахівців-практиків.

З перерахованих вище етапів найважливішою та найактивнішою стадією антикризового управління є протидія кризі, що вже настала. Функції антикризової команди для ефективною реалізації завдань цієї стадії кризи можуть зводитись до таких: забезпечення фінансової стабільності бізнес-структури під час кризи; реалізація рішень, спрямованих на підтримку постраждалих під час кризи співробітників, релокація співробітників; комунікація з працівниками, партнерами, ЗМІ тощо; оцінка фізичних збитків необоротних та оборотних активів, нанесених компанії та розв'язання питань, пов'язаних зі страховими відшкодуваннями; забезпечення безперервної роботи IT-сфери компанії; співпраця з місцевими та національними правоохоронними органами; оцінка ризиків, правомірності антикризових планів та їх юридичних наслідків.

Зважаючи, що найвищим пріоритетом діяльності антикризової команди має бути робота з персоналом бізнес-структури скористаємось напрацюваннями третьої онлайн-зустрічі «ANTI-Crisis Camp: Антикризові HR-інструменти» від robota.ua, Української Асоціації HR-професіоналів та SMART business, де були сформульовані найважливіші сучасні антикризові HR-інструменти та коротко прокоментуємо їх [6].

1. Віддалена робота. Це нова реальність, вимушена, але корисна можливість виконувати віддалено роботу, використовувати технології, інструменти управління віддаленими командами та розвивати відповідні навички працівників (наприклад, особистий тайм-менеджмент, особиста ефективність тощо). Важливо налагодити систему віддаленого доступу працівників до важливих документів у режимі 24×7,

безпечний віддалений доступ до ресурсів компанії, зокрема, із персональних пристроїв. Як переконує світовий досвід такий підхід до роботи має багато своїх переваг.

2. Горизонтальний розвиток. Зосередження основної уваги на створенні нових продуктів, створенні активів у різних галузях для збереження бізнесу та команди, переорієнтація команди на найбільш актуальні напрямки діяльності. В умовах турбулентних змін горизонтальний розвиток набуває особливого значення.

3. Онлайн-комунікації. При віддаленій роботі спілкування між колегами стає надважливим. Формувати команди необхідно з людей, які мають спільні цілі, цінності, прагнуть підтримувати зв'язок на відстані. Популярний формат спілкування – кава-брейк онлайн та тематичні чати, які не стосуються роботи.

4. Здоров'я працівників. Фізичне та ментальне здоров'я, безпека працівників має бути пріоритетом компанії, цінним ресурсом, який допоможе досягти у майбутньому ефективних бізнес-результатів. Наразі популярними стають лінії психологічної підтримки для працівників, онлайн-тренування, вебінари з особистого розвитку та інші практики. Також у тренді корисний контент для батьків щодо взаємодії з дітьми та онлайн-заходи для дітей працівників, тобто компанії все частіше опікуються питаннями, які безпосередньо не стосуються роботи.

5. Залученість працівників – основний фактор успіху бізнесу, особливо у кризу. Працівники мають відчувати, що компанія піклується про них (безпека, компенсації, стабільність) та бізнес-рішення приймаються з огляду на інтереси команди. Турбота компанії про людей, відкритість та прозорість у прийнятті управлінських рішень зменшує рівень тривожності, позитивно впливає на ефективність і продуктивність праці членів команди.

6. Комунікації. Важливість цього інструменту в кризові часи неможливо переоцінити. Необхідно побудувати комунікації для усіх ланок працівників, менеджерів та інших зацікавлених сторін. Комунікації краще будувати в форматі діалогу, постійно проводити опитування про дієвість впровадженої антикризової стратегії. Варто подбати про ефективність комунікацій в онлайн-форматі, доцільно використовувати інструменти, які створюють ефект живого спілкування, наприклад, за допомогою колективних сесій відео зв'язку тощо.

7. Визнання. Коли підлеглі працюють віддалено їм важко зрозуміти, чи помічає та цінує компанія їх внесок. Тому варто адаптувати до умов, що склалися, системи оцінки результатів роботи, компенсаційні механізми, для розуміння, що відстань не є перешкодою для оцінювання внеску та визначення величини винагороди за продуктивну працю.

8. Баланс навантаження. Як свідчить практика віддалений режим роботи збільшує, а не зменшує для працівників обсяг роботи. Тому актуальним наразі є налагодження комфортного для підлеглих графіка роботи, відслідковування, за можливості, щоб навантаження не призводило до вигорання особистості. Також необхідно формувати в команді розуміння, що в кризові часи навантаження та зусилля можуть тимчасово збільшуватися.

9. Розвиток. Програми навчання та розвитку персоналу потрібно адаптувати до змін, зокрема, зосередження на управлінні віддаленими командами, ефективна робота на ремоуті, онлайн-комунікації, облаштування віддалених робочих місць, використання технологій віддаленого зв'язку, обслуговування клієнтів у дистанційному режимі, усвідомленість та критичне мислення тощо.

10. Управління змінами. Надзвичайно важливою є стабільність та рівновага самих лідерів компанії, їхня готовність постійно бути на зв'язку з працівниками, доступними для команди форматами (щотижневі онлайн-зустрічі з топ-керівниками, гарячі лінії для працівників). А також важливою є здатність топ-менеджерів приймати швидкі та помірковані рішення, залучати підлеглих до антикризової програми дій, організація консультацій з HR-менеджментом бізнес-партнерів.

11. Планування криз. Компаніям варто складати плани на випадок криз за різними сценаріями. Важко усі обставини передбачити, проте планування майбутньої діяльності дозволяє бізнес-структурі підготуватися до зовнішніх змін. Такі плани повинні бути гнучкими, стратегія має швидко адаптуватися до змін. Також бізнес-структурам важливо планувати відновлення бізнесу в посткризовий період з врахуванням викликів нової реальності.

12. Толерантність. Варто ставитися з розумінням до членів команди, які опинилися в складній ситуації, під впливом надзвичайної тривожності обставин та інформаційного тиску, необхідно усім підтримувати одне одного, бути здатними толерантно ставитись до інакшості оточуючих, це невід'ємна складова сучасного життя та умова органічного співіснування різних людей в одному суспільстві та на одному підприємстві.

Передумови ефективного управління на макрорівні у воєнний та повоєнний період, пріоритетні задачі мікрорівня та необхідні зміни на рівні HR-менеджменту наведено на рис. 1.

Таким чином, виклики, що пов'язані з попередньою пандемією та війною в Україні спричинили потребу у докорінній трансформації HR-менеджменту бізнес-компаній шляхом створення на більшості з них антикризових команд із визначенням їх кадрового складу, функціональних обов'язків, конкретизації завдань до вирішення в умовах кризи та означенні найважливіших сучасних антикризових HR-інструментів.

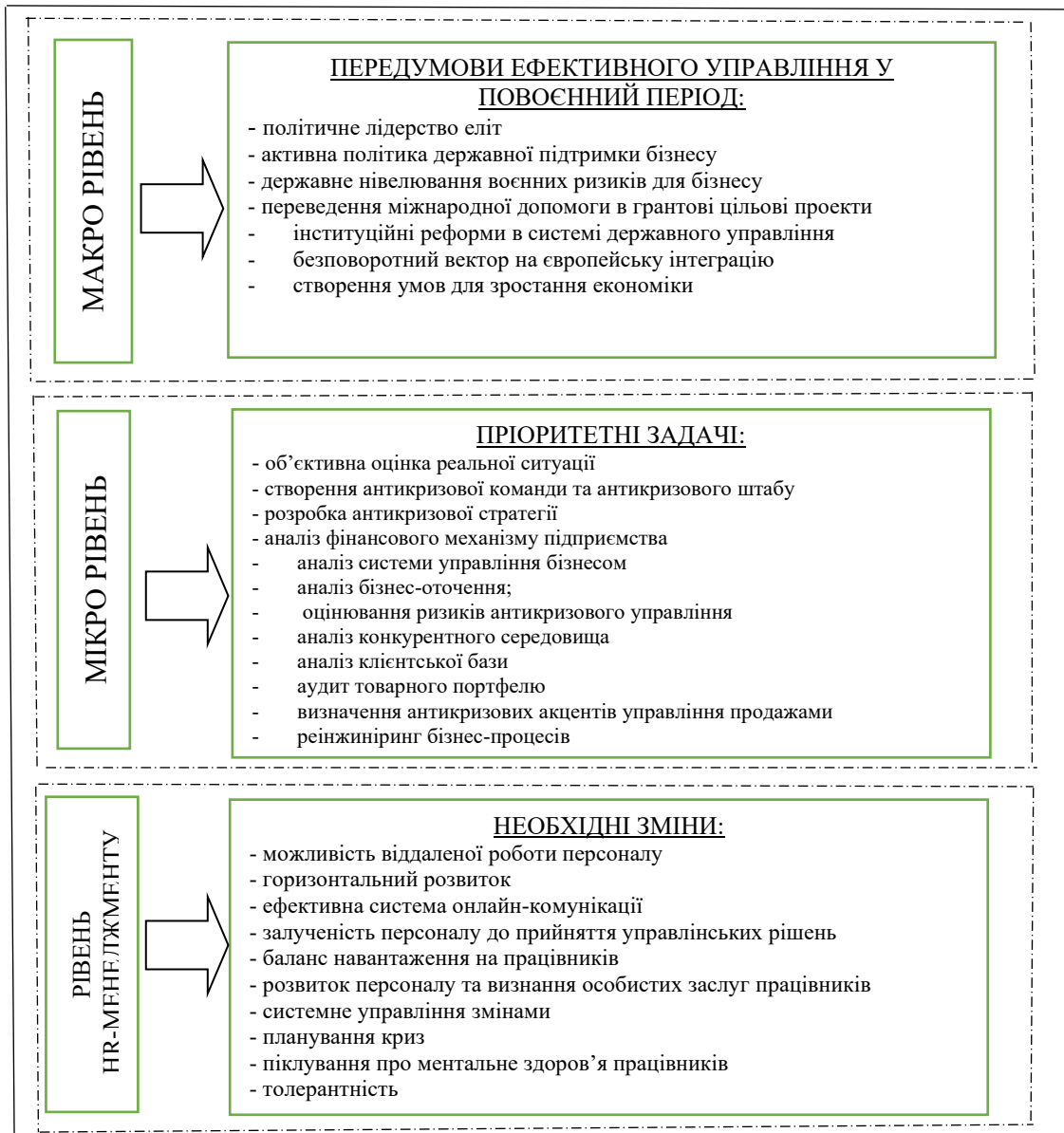


Рис. 1. Характеристика рівнів управління СЕС в умовах невизначеності повоєнного періоду

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Підсумовуючи, можемо констатувати, що економіка України вистояла у найважчі часи повномасштабної війни з російським агресором. Важкі випробування призвели до зниження на третину ВВП країни. Виживання в умовах війни та розвиток у повоєнний період потребують нових підходів до управління соціально-економічними системами як на макро-, так і на мікрорівнях. Для ефективною реалізації системи антикризового управління соціально-економічними системами усіх рівнів нагальною є потреба у зміні пріоритетів HR- менеджменту, що передбачають впровадження нових підходів до управління персоналом у цих над складних умовах виживання. Тільки спільна, налагоджена та збалансована система управління усіма соціально-економічними системами дозволить забезпечити бажаний результат. Тому, не викликає сумнівів, що після перемоги України над ворогом ефективна інвестиційна політика, міжнародна підтримка та успішні економічні реформи, ефективна система антикризового управління будуть сприяти перетворенню економіки України у найбільший та перспективний економічний HUB у Східній Європі з достатньою кількістю власних ресурсів для забезпечення своїх безпекових потреб.

Література

1. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. EconomistUA. URL: https://economistua.com/byudzhet-ukrayini-2023-chogo-checkati/?fbclid=IwAR2DCo3gTjbnlydUKU7jg4hruZAfD_-Hc4c-YcV0Qo3OZDP6As15cE6pG4A
3. Центр соціально-економічних досліджень «CASE Україна». URL: <https://speka.media/piv-roku-viini-v-yakomu-stani-ekonomika-golovne-z-diskusiyi-case-ukrayina-pn6m19>

4. План повоєнного відновлення економіки України. URL: <https://ua.ure2022.com/plan-vidnovlennya-ukrayini>
5. Командні рішення LIGA360 як допоміжний засіб для антикризових команд у розв'язанні питань воєнного часу. URL: https://biz.ligazakon.net/news/211996_komandn-rshennya-liga360-yak-dopomzhniy-zasb-dlya-antikrizovikh-komand-u-rozvyazann-pitan-vonnogo-chasu
6. Онлайн-зустрічі «ANTI-Crisis Camp: Антикризові HR-інструменти» від robota.ua, Української Асоціації HR-професіоналів та SMART business. URL: <https://hrpro.com.ua/novini-ta-trendi/12antikrizovih-hr-instrumentiv/>

References

1. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. EconomistUA. URL: https://economistua.com/byudzhets-ukrayini-2023-chogo-chekati/?fbclid=IwAR2DCo3gTjbnlydUKU7jg4hruZAFD_-Hc4c-YcV0Qo3OZDP6As15cE6pG4A
3. Tsentr sotsialno-ekonomichnykh doslidzhen «CASE Ukraina». URL: <https://speka.media/piv-roku-viini-v-yakomu-stani-ekonomika-golovne-z-diskusiyi-case-ukrayina-pn6m19>
4. Plan povoiennoho vidnovlennia ekonomiky Ukrainy. URL: <https://ua.ure2022.com/plan-vidnovlennya-ukrayini>
5. Komandni rishennia LIGA360 yak dopomizhnyi zasib dlia antykryzovykh komand u rozviazanni pytan voiennoho chasu. URL: https://biz.ligazakon.net/news/211996_komandn-rshennya-liga360-yak-dopomzhniy-zasb-dlya-antikrizovikh-komand-u-rozvyazann-pitan-vonnogo-chasu
6. Onlain-zustrichi «ANTI-Crisis Camp: Antykryzovi HR-instrumenty» vid robotua, Ukrainskoi Asotsiatsii HR-profesionaliv ta SMART business. URL: <https://hrpro.com.ua/novini-ta-trendi/12antikrizovih-hr-instrumentiv/>

<https://doi.org/10.31891/2307-5740-2023-314-1-2>

УДК 658.512.4

Ганна ОЛЕКСЮК

Науково-навчальний інститут підприємництва і перспективних технологій «Львівська політехніка»

<https://orcid.org/0000-0002-3180-4664>

e-mail: h_oleksyk@ukr.net

Назарій ПОПАДИНЕЦЬ

Науково-навчальний інститут підприємництва і перспективних технологій «Львівська політехніка»

<https://orcid.org/0000-0002-7556-6135>

e-mail: popadynets.n@gmail.com

Михайло ПІТЮЛИЧ

ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород, Україна

<https://orcid.org/0000-0002-2787-0378>

e-mail: pitjuluch0311@gmail.com

ІННОВАЦІЙНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО ЯК ЕЛЕМЕНТ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ РЕГІОНУ

У статті розглянуто, на прикладі стратегічного планування розвитку Львівської області, концептуальні підходи до управління регіональним розвитком з позиції інноваційного підприємництва як важливого елементу економічного зростання. Проаналізовано основні показники інноваційної діяльності регіонального рівня Львівської та Івано-Франківської областей. Досліджено динаміку та структуру основних джерел фінансування витрат на виконання наукових досліджень, види економічної діяльності Львівщини, які володіють інноваційним потенціалом: старт-спеціалізація, креативні індустрії, біоекономіка. Окреслено проблеми, які стримують інноваційні процеси на загальнодержавному та регіональному рівнях, що може мати негативний вплив на розвиток галузей з високою доданою вартістю у період відновлення та відбудови країни у післявоєнний період, а також на шляху підготовки до вступу України до Європейського Союзу. Зазначено про недостатність ефективного зв'язку у ланці наука – виробництво – влада, що потребує ґрунтовнішого аналізу та напрацювання інструментів стосовно вдосконалення механізмів взаємодії на інноваційному ринку. Визначено як певну проблему необхідність вдосконалення, виміру та оцінки статистичних показників інноваційної діяльності, які формують учасники інноваційного процесу на усіх рівнях управління.

Ключові слова: інноваційне підприємництво, стратегічне управління, стратегічний розвиток, регіон, інноваційний процес, креативні індустрії.

Hanna OLEKSYUK, Nazariy POPADYNETS

Scientific-Educational Institute of Entrepreneurship and Perspective Technologies of

Lviv Polytechnic National University

Mykhailo PITJULYCH

State University "Uzhhorod National University"

ANALYSIS OF THE USE OF PROJECT MANAGEMENT TOOLS BY UKRAINIAN COMPANIES

The socio-economic condition of Ukraine undergoes fundamental changes caused by the nine-year-long enemy's aggression, especially the last year after the large-scale invasion of the country's territory by Russian troops in February 2022. The article aims to detect and examine the features of innovative entrepreneurship's impact on the socio-economic development of regions and territories as an element of strategic management during the country's post-war recovery based on the preparation for Ukraine's accession to the European Union. On the example of strategic planning of the Lvivska Oblast development, the article addresses the conceptual approaches to regional development management from the viewpoint of innovative entrepreneurship as an essential element of economic growth. Major parameters of innovative activity of Lvivska and Ivano-Frankivska oblasts regional level are analyzed. The dynamics and structure of the main funding sources for R&D expenditures and the types of economic activity in Lvivska Oblast that have innovation capacity are examined, including smart specialization, creative industries, and bioeconomy. The problems that restrain innovative processes on national and regional levels and might affect the development of industries with high added value during the country's recovery and reconstruction in the post-war period and on the way of preparation for Ukraine's accession to the European Union are outlined. The article emphasizes the lack of efficient communication between science, businesses, and authorities, requiring more thorough analysis and development of tools to improve the mechanisms of interaction in the innovative market. Special attention is paid to the need to improve, measure, and estimate statistical parameters of innovative activity formed by the participants of the innovative process at all management levels.

Keywords: innovative entrepreneurship, strategic management, strategic development, region, innovative process, creative industries.

Постановка проблеми у загальному вигляді

та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями

Соціально-економічний стан України зазнає докорінних змін внаслідок агресії ворога впродовж дев'яти років, і особливо останнього року після широкомасштабного вторгнення на територію країни російських військ у лютому 2022 року. Попри це, системні кроки на шляху вступу України до Європейського Союзу (ЄС) дають нагоду для країни розвиватися на основі новітніх технологій практично в

усіх галузях економіки, у тому числі у побудові засад стратегічного управління розвитком регіонів. Відновлення та відбудова країни у післявоєнний період має здійснюватися за умови синхронізації з країнами Європи відповідного законодавства та застосування інноваційних підходів у підприємстві, яке стане серцевиною успішного розвитку держави. Необхідно визнати, що на сьогодні проблемою у регіонах залишається низький рівень впровадження інноваційних видів продукції, питома вага промислових підприємств, що впроваджують інновації, залишається в межах не більше 20%. Фінансування витрат на виконання наукових досліджень за рахунок власних коштів підприємства використовують в межах 10-20%, решта фінансується із коштів бюджету. Такий стан є проблемним та навіть загрозливим для досягнення стратегічних цілей розвитку регіонів, так як інноваційне підприємництво має стати основним елементом стратегічного управління з наступних причин: малий та середній бізнес відіграватиме чи не найбільшу роль у відновленні країни, регіонів та територій, попри це, на сьогодні саме у цьому секторі залишається низький рівень використання інноваційних технологій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Теоретико-методологічні основи дослідження проблем інноваційного розвитку економіки країни, окремі підходи до впровадження інновацій та креативності у підприємстві, використання фінансово-кредитних механізмів як джерел фінансування наукових досліджень висвітлені у працях вітчизняних науковців, серед яких С. Давимука [1–3], О. Івченкова [4], М. Крупка [5] Б. Карпінський [6], М. Пашута [7] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується стаття

Незважаючи на значну кількість досліджень у науковій літературі питання стратегічного управління підприємства, громади залишається сьогодні надзвичайно актуальним і потребує подальших досліджень.

Формулювання цілей статті

Метою статті є дослідження та визначення особливостей впливу інноваційного підприємництва на соціально-економічний розвиток регіонів і територій як елементу стратегічного управління у період післявоєнного відновлення країни на засадах підготовки вступу України до ЄС.

Виклад основного матеріалу.

Сучасний підхід до управління регіонами та територіями характеризується активізацією розроблення стратегій розвитку на період 7–10 років. Цілий ряд регіонів прийняли стратегічні плани розвитку, у тому числі на основі та у відповідності до Державної стратегії регіонального розвитку на 2021–2027 роки [8]. Стратегією визначено: «Україна займає перше місце у категорії «внесок у розвиток науки та технологій» в рейтингу «TheGoodCountryIndex». Більшість регіональних центрів мають потужну науково-освітню базу, що забезпечується регіональними науково-дослідними інститутами, закладами вищої освіти з відповідним кадровим потенціалом, що в майбутньому можуть стати основою для створення науково-виробничих та інноваційних центрів розвитку» [8]. Попри це, як зазначається у Стратегії, не зважаючи на значну кількість вчених та інженерів, а також частку людей, які мають вищу освіту, Україна має посередній рейтинг за показником інноваційних можливостей – 60 місце.

Формування регіональних Стратегій розвитку відбувається із врахуванням фактичних реалій, зокрема «Проблемною тенденцією є орієнтація регіональної економіки переважно на сировинні галузі, зниження темпів впровадження інноваційних видів продукції, низька підприємницька активність населення» [8].

Для дослідження аспектів стратегічного регіонального управління, базовою основою якого є розроблення та затвердження стратегічних планів розвитку, звернемось до окремого аналізу Стратегії розвитку Львівської області на період 2021–2027 рр., відповідно до якої задекларовано: «на території Львівської області розвитку підприємництва визначено стратегічно важливим напрямком соціально-економічного розвитку» [9]. Визначення такого напрямку вимагає координації дій, як з боку місцевої та регіональної влади, так і з боку цільової аудиторії сегменту підприємництва, стосовно підвищення його інноваційно-інвестиційного потенціалу, як фундаменту ефективного розвитку.

Для багатьох регіонів характерним є просторова нерівномірність розвитку підприємництва, зокрема економічна активність малого та середнього бізнесу сконцентрована в межах великих міст та обласних центрів і прилеглих районах. Така ситуація в межах регіонального розвитку має свої переваги та недоліки, тобто, з одного боку, може спричинити розширення проблемних територій, особливо у віддалених районах та сільських населених пунктах, а з іншого – наближення до наукових центрів та регіональних науково-дослідних установ дає більшу можливість підприємству запроваджувати інноваційні технології та процеси. Як стверджує О. Івченкова: «Підприємництво й інновації – це два основні чинники, що забезпечують економічне зростання в умовах глобалізаційної системи. Окрім інноваційних технологій, технологічних проривів, таких як Інтернет або інформаційні технології, створення нових матеріалів чи біотехнологій, вводяться нові методи розвитку ринку й організації праці» [4].

Однією з головних умов будь-якої економічної діяльності, у тому числі інноваційної, є наявність відповідної законодавчої та нормативної бази. Серед основних законів необхідно назвати Закон України «Про інноваційну діяльність» [10], який визначає правові, економічні та організаційні засади державного регулювання інноваційної діяльності в Україні, встановлює стимулюючі аспекти на підтримку державою розвитку економіки інноваційним шляхом. Зазначеним законом устатковано (ст. 4), що об'єктами інноваційної діяльності є інноваційні програми і проекти; нові знання та інтелектуальні продукти; виробниче обладнання та процеси; інфраструктура виробництва та підприємництва. Відповідно, суб'єктами інноваційної діяльності (ст. 5) можуть бути фізичні та юридичні особи України, фізичні і (або) юридичні особи іноземних держав, особи без громадянства, які проводять в Україні інноваційну діяльність і (або) залучають майнові та інтелектуальні цінності, вкладають власні чи запозичені кошти в реалізацію в Україні інноваційних проектів.

Викладена норма Закону України «Про інноваційну діяльність» щодо суб'єктів інноваційної діяльності набирає особливої актуальності та ваги у період відновлення України у післявоєнний період, коли для відбудови об'єктів за новітніми технологіями будуть залучені також суб'єкти іноземних держав та їх ресурси.

Формуючи плани стратегічного розвитку, регіональні органи влади та органи місцевого самоврядування, використовуючи можливості наданих повноважень відповідно до законодавства, передбачають у переліку стратегічних цілей підвищення інноваційних виробництва та новітніх технологій соціально-економічного розвитку підприємництва. М. Пашута зазначає: «Інновації на сучасному етапі розвитку економіки стають головним засобом збереження конкурентоздатності та здійснюються регулярно, тобто стають невід'ємною часткою підприємницької діяльності» [7]. Інструментом досягнення таких цілей є затвердження на обласному, районному та територіальному рівнях напрямів інноваційної діяльності, регіональних інноваційних програм, виділення коштів із відповідних бюджетів.

Чи існують на сьогодні проблеми щодо інноваційної діяльності у регіонах? Відповіді на ці запитання можна дати і на основі відповідного аналізу показників інноваційної діяльності окремих областей (табл. 1).

Як видно із наведених у таблиці даних щодо кількості впроваджених видів інноваційної продукції та питомої ваги промислових підприємств, що впроваджують інновації, на прикладі двох регіонів – Львівської та Івано-Франківської областей, динаміка цих показників за останнє десятиліття залишається практично на однаковому рівні – у межах 100–250 одиниць видів інноваційної продукції, яку продукують 13–20% підприємств. Можна припустити подібну ситуацію і в інших регіонах країни, за виключенням окремих, наприклад Києва.

Таблиця 1

Показники інноваційної діяльності Львівської та Івано-Франківської областей у 2015–2020 роках

Показник	/ Регіон / Рік	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2017	2019
Кількість впроваджених інноваційних видів продукції (одиниці)	Івано-Франківська область	125	167	156	151	130	117	109	105
	Львівська область	117	119	115	111	132	251	247	200
Питома вага промислових підприємств, що впроваджують інновації (%)	Івано-Франківська область	14,1	17,4	17,1	17,0	15,9	18,4	17,8	16,2
	Львівська область	13,4	13,2	13,4	16,6	16,4	19,3	15,2	12,8

Джерело: розраховано на основі [11; 12].

Таким чином, прогнозувати стрімкі позитивні зміни щодо інновацій у підприємстві на сьогодні немає підстав з наступних причин: зниження (втрата) фінансово-економічного потенціалу у більшості підприємницьких структур країни; розбалансування ринку професійних і висококваліфікованих фахівців внаслідок внутрішньої та зовнішньої міграції, фізичних втрат життя та здоров'я населення; руйнування величезної кількості об'єктів інфраструктури та житла; збільшення кількості екологічно та технологічно небезпечних регіонів. Перелічені фактори є далеко неповними, потребують більш детального аналізу в розрізі кожного регіону країни, а відтак і внесення змін до Стратегічних планів їх розвитку. Як зазначає М. Крука: «В економіці з розвинутим підприємництвом і добрими передумовами для його розміщення постійно відбуваються важливі інноваційні процеси, які покликані виявляти нові можливості задоволення людських потреб і бажань. У цьому виявляється глобальний характер феномена підприємництва» [5].

Якщо дослідити окремі джерела фінансування витрат підприємств на виконання наукових досліджень, характерною є ситуація щодо суттєвого обсягу фінансування за рахунок бюджетних коштів (табл. 2).

Аналіз показників, наведених у таблиці, свідчить про абсолютне переважаюче джерело фінансування наукових досліджень за рахунок коштів бюджету (усіх рівнів) впродовж п'яти років (60–70%), що мало тенденцію до зростання, та при цьому дещо зросла кількість впроваджених інноваційних

видів продукції у Львівській області у 2015–2019 роках (табл. 1). Чи мають зазначені показники прямий зв'язок, необхідно провести детальний аналіз та маркетингові дослідження в розрізі самих підприємств та формування звітності ними.

Таблиця 2

Витрати підприємств на виконання наукових досліджень за джерелами фінансування у Львівській області за 2016–2020 роки (млн грн.)

Джерела фондів	2016	2017	2018	2019	2020
Всього витрат	264,8	366,0	426,8	465,5	494,4
Кошти бюджету (млн грн)	168,6	253,7	304,7	308,2	352,9
Чистка фінансування у структурі витрат (%)	63,7	69,3	71,4	66,2	71,4
Власні кошти підприємств (млн грн)	15,5	24,7	26,2	49,8	41,4
Чистка фінансування у структурі витрат (%)	5,9	6,7	6,1	10,7	8,4
Кошти підприємницького сектору (млн грн)	60,0	53,8	40,5	60,1	40,9
Чистка фінансування у структурі витрат (%)	22,7	14,7	9,5	12,9	8,3
Кошти іноземних джерел (млн грн)	11,4	19,6	19,1	24,3	26,4
фінансування у структурі витрат (%)	4,3	5,4	4,5	5,2	5,3

Джерело: розраховано на основі

Попри це, надзвичайно низький показник щодо джерел фінансування витрат на виконання наукових досліджень за рахунок власних коштів підприємств (5-10%), а також коштів підприємницького сектору (в середньому 10-15%) у структурі загальних витрат Львівської області. Джерела фінансування інноваційних витрат у підприємницькому секторі Львівщини у загальній структурі витрат знизились з 22,7% у 2016 році до 8,3% у 2020 році. Стабільно приблизно однаковим залишався рівень залучення коштів іноземних джерел, частка яких у загальних витратах залишалась на рівні 4-5%. Як зазначає О. Івченкова: «Також необхідно наголосити на збільшенні фінансового потенціалу, що створює передумови для практичного впровадження інновацій і реалізації інноваційного потенціалу суб'єктів господарювання та є однією з ключових стратегій інноваційного розвитку» [4].

Досліджуючи показники інноваційної діяльності Львівщини необхідно повернутись до самої Стратегії Львівської області на період до 2020 року, затвердженої у 2016 році [13], у якій зазначено про виявлені проблеми інноваційного розвитку Львівщини у попередніх роках: відсутність пільг та пільгового кредитування суб'єктів інноваційної діяльності; низька поінформованість учасників сфери інноваційної діяльності; відсутність комплексного підходу до реалізації інноваційної політики на загальнодержавному рівні; недосконалість механізму створення та функціонування регіонального інноваційного фонду; недостатній взаємозв'язок між ланками наука – підприємство – влада.

Очікувані результати Стратегії передбачали: збільшення кількості підприємств, що здійснюють інноваційні заходи, фактично питома вага яких зменшилась з 19,3 у 2015 році до 12,8 в у 2019 році, збільшення обсягів інноваційної продукції промислових підприємств області, фактично кількість видів яких, зменшилась з 251 у 2015 році до 200 одиниць у 2019 році.

Продовжуючи дослідження Стратегії розвитку Львівської області на період 2021–2027 років [9], встановлено, що окремі положення стосовно формування стратегічної цілі за напрямком «Дослідження, технології, інновації» знайшли продовження із попереднього стратегічного документу, так як намічена ціль не була досягнута у повному обсязі: «Таким чином область характеризується потужним науковим потенціалом, високим рівнем освіченості населення та розвинутою науково-освітньою інфраструктурою, проте рівень інтегрованості науки, освіти та реального сектору економіки залишається недостатнім. Також на недостатнє ефективне використання науково-технічного та виробничого інноваційного потенціалу Львівської області вказують зниження рівня фінансування науково-дослідних робіт і дослідно-конструкторських робіт, що приводить до відтоку кваліфікованих кадрів. Відсутність зв'язку у тріаді «наука – виробництво – ринок», коли підприємці не орієнтовані на вітчизняні перспективні розробки, що призводить до їх знецінення» [9].

Світова практика свідчить, що розвинуті країни забезпечують до 60–80% приросту ВВП саме за рахунок новітніх розробок та нарощування випуску високотехнологічної продукції, орієнтуючись тим самим на вдосконалення моделі інноваційного розвитку економіки. Важливим є стрімкий динамізм щодо інноваційних підходів виробництва, так як світовий ринок нових технологій рухається системно та постійно розширюється, у якому своє місце повинно неодмінно знайти і підприємництво малого та середнього рівня, будучи основною соціально-економічною базою багатьох регіонів України. На думку Б. Карпінського: «...ще надто мало уваги на загальнодержавному рівні приділяється процесам збалансування фінансової системи на рівні адміністративно-територіального управління інноваційним середовищем, зокрема пошуку причин розбалансованості, оцінки її величини, впливу інноваційної складової» [8].

На регіональному рівні (табл. 2) має місце брак власних коштів на інноваційну діяльність на підприємствах, підприємницьких структурах, низький технологічний рівень виробничих процесів, що виступає вагомим стримуючим фактором розвитку економічних видів діяльності з високою доданою вартістю та розширеним відтворенням.

Науково-технічний прогрес у підприємстві необхідно також розділити та розглядати з позицій двох складових, які варто застосовувати одночасно, проте економічний ефект може мати і використання кожної окремо, у залежності від особливостей продукту, послуги тощо. Так, складовою інноваційного процесу є високі технології, які впливають на продуктивність та ефективність праці, що стимулює збільшення обсягів самої продукції та її якості. Як вважає С. Давимука: «Продуктивність стає віддзеркаленням конкурентоспроможності країн і пов'язана з розвитком технологій та інновацій, людських ресурсів і навичок, підприємництва, конкуренції, проведенням корпоративної реструктуризації компанії» [1].

Друга складова, яка впливає на конкурентоздатність продукції на ринках різного рівня – зменшення матеріаломісткості, енергозатратності, екологічності. Таким чином, акцентує С. Давимука: «Виробництво переміщається в країни з низькими витратами, розвинутою ресурсною базою або розвинутою екосистемою постачальників і зручними з точки зору участі в глобальних ланцюжках доданої вартості» [1].

У будь-якому випадку, наявність джерел фінансування інноваційних процесів є надзвичайно важливою складовою, що забезпечує фінансову основу досліджень, випробувань та реалізації інноваційних розробок, незалежно за якою складовою вони проводяться: підвищення продуктивності праці, якості виробу, ресурсної ефективності. Переважна результативність інноваційного процесу досягається при наявності повного, достатнього фінансування від створення інноваційної ідеї до отримання кінцевого ефекту та досягнення мети.

Разом з цим, як вважає М. Крупка: «Розвиток інноваційного підприємства потребує створення якісно організованої та обґрунтованої системи фінансово-кредитного забезпечення. В умовах поглиблення кризових явищ у фінансово-економічній системі країни, відсутності позитивних змін в економіці, неефективного процесу формування державних фінансових ресурсів на тлі дефіцитності у підприємств власних коштів відбувається зменшення можливостей централізованого фінансування і зростання ролі кредитного забезпечення для інноваційної діяльності» [5].

Регіональне стратегічне управління на сьогодні у будь-якому напрямку забезпечується, враховуючи особливості воєнного стану, розбалансування економіки, змін стосовно демографічної ситуації, просторових змін територій. Попри це, фактор стратегічного управління регіонами, як інструмент створення та розвитку, розширення інноваційного підприємства не втратив, а лише посилив свою актуальність у світлі підготовки до вступу країни до ЄС та відбудови країни на засадах конкурентоспроможності серед країн Європи та світу.

Щодо інструментів забезпечення досягнення стратегічних цілей у сфері науки та інновацій, регіони все більше приходять до розуміння необхідності створення стимулюючих механізмів для інвестування в інноваційно-технологічні процеси, розбудову інноваційної інфраструктури поряд із науковими установами – інформаційні центри, технопарки, бізнес-інкубатори, венчурні фонди тощо.

На сьогодні помітне широке використання термінів «креативна економіка», «креативні індустрії», смарт-спеціалізація, біоекономіка, як види економічної діяльності, що володіють найбільшим інноваційним потенціалом. Зокрема, при формуванні Стратегії розвитку Львівської області на період 2021–2027 ро розділу 9 (Види економічної діяльності, що володіють інноваційним потенціалом) [9], зазначено наступне: «9.1. Смарт-спеціалізація Львівщини. Беручи до уваги аналіз економічного та інноваційного потенціалу Львівської області, проведений під егідою JRC (об'єднаний дослідницький центр Європейської комісії) та у відповідності до методології ЄС, було визначено перелік видів економічної діяльності з високим економічним, інноваційним і трудовим потенціалом. Загалом відібрано 12 галузей, які впродовж останніх років нарощували потужності та здійснювали інноваційну діяльність. Сумарна кількість зайнятих у цих сферах складає 8% загальної зайнятості в регіоні. Серед цих галузей найбільшу частку зайнятості займають: 28.3 Виробництво машин і устаткування – 3%, 30.2 Виробництво залізничних локомотивів і рухомого складу – 1,5%, 10.7 Виробництво хліба, хлібобулочних і борошняних виробів – 0,9%, 29.3 Виробництво вузлів, деталей і приладдя для автотранспортних засобів – 0,7%, 10.9 Виробництво готових кормів для тварин – 0,6%. У решті визначених галузей відсоток зайнятості не перевищує 0,1-0,4%. Потенційними видами економічної діяльності смарт-спеціалізації залишаються: виробництво харчових продуктів, виробів з дерева, машинобудування, текстильна промисловість».

Аналізуючи зазначені види економічної діяльності, можна дійти висновку, що інноваційна активність більше відбувається на великих підприємствах (машинобудування, залізничний транспорт тощо), які мають ширші можливості стосовно фінансування інновацій, а також ринкова конкуренція у цих галузях є високою, що спонукає до пошуку та використання новітніх технологій на рівні світових стандартів.

Стратегічне планування у регіонах передбачає такий напрямок інноваційного підприємства, як розвиток креативних індустрій. Вивченню та формуванню теоретичних основ креативної економіки присвячені праці С. Давимуки та Л. Федулової, які визначають: «основне завдання креативних індустрій – створити і реалізувати «творчий продукт. Такі індустрії виробляють товари і послуги, включаючи і ідеї, які потім стають ресурсами для інноваційного процесу та інших галузей економіки як в науковому, так і в технологічному сенсі» [1].

Стратегічний напрямок розвитку креативних індустрій у Стратегії розвитку Львівської області на 2021-2027 роки, сформований за напрямком ІТ-сфери, яка впродовж останніх років демонструє високі темпи

зростання, зокрема, кількість компаній щороку збільшується на 30 %, а чисельність працівників зростає на 25 %. У Львові сформований потужний ІТ-кластер, який об'єднує ряд компаній в галузі інформаційних технологій. Особливістю розвитку для цього кластеру є об'єднання потенціалу шкіл, університетів, місцевої влади та бізнес середовища. Згідно із Державною стратегією регіонального розвитку на 2021-2027 роки передбачено окреме завдання за напрямом «Розвиток креативних індустрій»: 1. Запровадження новітніх освітніх підходів та форматів з посиленою прикладною орієнтацією, міждисциплінарним підходом, що пов'язані з інтелектуально місткими, виробничими та інноваційними видами підприємництва» [9].

Підходи до виробництва, надання послуг на основі креативних ідей є актуальними на місцевому рівні з огляду специфіки комунікацій, необмежених можливостей використання інтелектуального продукту за допомогою віртуального середовища, використання особистого творчого потенціалу людей, які продукують самі ідеї та інструменти їх застосування, є ефективними також на рівні фізичних осіб-підприємців, підприємств малого та середнього бізнесу.

На сьогодні набуває широкого застосування інший напрям виробництва, у якому застосовуються інноваційні технології використання біоресурсів – біоекономіка, що використовує біоресурси у якості сировини для виготовлення продукту, або продукують біологічні відходи. На Львівщині цей напрям виробництва представляється у лісовому секторі економіки (лісове господарство, оброблення деревини та продукції з неї і інші), аграрному секторі (рослинництво, тваринництво, рибне господарство), харчовій промисловості (виробництво продуктів харчування, напоїв, тютюнових виробів).

Необхідно визнати, що для розвитку малого та середнього бізнесу у регіонах найбільш доступними є технології біоенергетики, як місцевої сировини та можливостей реалізації продукції на місцевому рівні.

Відомо, що найбільшим за обсягами валових оборотів у регіонах, на територіях територіальних громад, є послуги торгівлі, які надаються підприємством. Як стверджує група учених (С. Давимука, Л. Федулова та ін.): «Предметом інновацій торговельних підприємств є оптимізація руху товарів, поліпшення якості обслуговування споживачів, раціоналізації витрат обігу, підвищення ефективності торговельної діяльності. До основних напрямів інноваційного розвитку належать: інновації, що стосуються продуктових характеристик матеріальних потоків, та інновації, націлені на вдосконалення форм руху товарів» [2].

Для забезпечення успішного розвитку інноваційного підприємництва як важливого рушія національної економіки необхідна певна система передумов, які формуються на загальнодержавному рівні (законодавство та правова основа), кошти державного бюджету (фінансова основа), науково-освітня основа (створення та функціонування наукових, дослідницьких установ, які здатні створювати інноваційний продукт, конкурентоспроможний на міжнародному рівні). Інноваційне підприємництво може бути представлено як дієва сфера публічно-приватного партнерства, яке проводиться у формі, наприклад, оголошення відповідних конкурсів на регіональному рівні щодо створення інноваційних проєктів, програм, які частково фінансуються із коштів відповідних місцевих бюджетів. Такі заходи сприяють скороченню витрат малих підприємств з впровадження нових видів продукції, застосування ефективних технологій при наданні послуг.

Попри це, аналіз статистичних даних свідчить про існуючі проблеми та негативні тенденції розвитку інноваційного підприємництва в Україні, регіонах, суттєве відставання у порівнянні з європейськими країнами. Державна політика, яка реалізує стратегію інноваційного розвитку повинна будуватись на засадах комплексного системного підходу, послідовності та контролю за ефективністю використання коштів бюджету на фінансування витрат науково-дослідницької діяльності незалежно від інструментів освоєння таких коштів.

Не менш важливим є виявлення реальних проблем стосовно розвитку інноваційного підприємництва при формуванні стратегічних напрямів розвитку регіонів та територій, а згодом і самого стратегічного управління інноваційними процесами на місцевому рівні. Визнання про недосконалість та недостатність взаємозв'язку між ланками наука – підприємство – влада серед виявлених проблем інноваційного розвитку Львівської області у двох Стратегіях розвитку, свідчить про необхідність пошуку дієвішого механізму стосовно досягнення стратегічних і оперативних цілей інноваційного розвитку підприємництва.

Аналізуючи окремі напрямки інноваційного підприємництва на рівні діяльності підприємств різних секторів економіки з узагальнюючим підходом як малий і середній бізнес, можна виокремити декілька проблемних, дещо завуальованих тенденцій, які стримують інновації. Зокрема, значна кількість суб'єктів підприємництва прямо не зацікавлена у пошуку та застосуванні новітніх технологій щодо виробничого процесу, або використання у якості сировини, матеріалів, комплектуючих тощо, продуктів, які створені за новітніми технологіями і є дорожчими. Така незацікавленість, в першу чергу, пояснюється браком вільних коштів, збитковістю, бажанням забезпечити низьку собівартість виробів як показник ефективної діяльності.

Окрім цього, менеджмент значної кількості підприємств до кінця не усвідомлює необхідність активного науково-технічного прогресу для позитивного успіху на конкурентному ринку. Для прикладу, більше десятка років відомо про технологію видобування газу-метану, який виділяється при підземному видобуванні кам'яного вугілля, є небезпечним для шахт. Попри це, тільки на сьогодні обговорюється можливість та ефективність газовидобування з вугільних пластів, як абсолютно новий продукт та технологія.

До проблем інноваційного підприємництва з погляду наукових, науково-дослідних установ, належить якраз відсутність ринку як на загальнодержавному так і на місцевому рівні, який би формував, з одного боку, потребу у наукових розробках та дослідженнях підприємств різних секторів економіки, з іншого боку – підприємства, установи, організації, лабораторії та інші структури, у тому числі креативної індустрії, що можуть цю потребу задовольняти. Формування такого ринку зможе синхронізувати, удосконалити взаємозв'язок ланок наука – бізнес – влада, забезпечити дівіший контроль за створенням інноваційного продукту, результатами його використання у більш тривалій часовій і просторовій перспективі (конкурентоспроможність), ефективністю використання фінансових ресурсів та преференцій у цьому секторі. Сьогодні нерідко є випадки, коли наукові та дослідні установи самотужки шукають місця застосування інноваційної продукції, на різних умовах домовляються з підприємствами та установами, що не сприяє активному розвитку інноваційного підприємництва.

До проблем, які мають місце в інноваційних процесах, необхідно віднести можливість отримання більш реальних показників інноваційного розвитку регіонів, тобто формування показників статистики інновацій. Основними напрямками розвитку системи метрики науки та інновацій мають бути аналітичні дослідження стану реалізації пріоритетних напрямів розвитку науки, технологій та техніки, створення системи оцінки і організація моніторингу результативності діяльності промислових підприємств та підприємництва і органів регіонального управління у сфері інновацій, включаючи гармонізовану систему показників, прийнятих у світовій практиці. Як вважає С. Давимука: «Потребують актуалізації програми статистичного обстеження інновацій в координації з діяльністю провідних міжнародних організацій, черговими раундами Європейських обстежень інноваційної діяльності, що дозволить розширити наявні межі кількісного і якісного виміру інноваційних процесів по низці напрямів, пов'язаних з охопленням ширшого кола інновацій (у тому числі маркетингових і організаційних)» [3].

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Виходячи із приведених досліджень стратегічних напрямків інноваційного підприємства, основними принципами інноваційної політики стосовно стратегічного управління мають бути:

- пріоритетність інноваційних перетворень у секторальному розрізі економіки як на загальнодержавному рівні, так і на рівні регіонів та територіальних громад;
- підвищення ролі інтенсивності інноваційних процесів для досягнення конкурентоспроможності на вільних світових, європейських ринках та внутрішньому ринку країни;
- конвергенція науки, виробництва, маркетингу інноваційних продуктів на основі ефективності використання ресурсів, людського, наукового та фінансового потенціалу;
- державна підтримка та підтримка на місцевому рівні інноваційних процесів і формування дієвого механізму контролю використання ресурсів і досягнення ефективного результату;
- формування пріоритетів інноваційних потреб на різних рівнях економіки, галузевого та підприємницького підходу із одночасним визначенням науково-дослідного потенціалу розробників інноваційних продуктів та технологій, поєднання цього процесу під егідою джерел фінансування, пільг, державної підтримки, місцевих стратегічних планів розвитку регіонів та територій;
- активізація міжнародного науково-технічного співробітництва, із врахуванням процесу підготовки України до вступу до ЄС, відбудови та відновлення країни у післявоєнний період;
- комплексний підхід державного регулювання інноваційного підприємництва, у тому числі на місцевому рівні, має включати концептуально-законодавчий, ринково-організаційний та фінансово-кредитний напрямки.

Отже, варто підкреслити, що сьогодні питання інноваційного підприємництва є надзвичайно актуальним. Це пояснюється проведенням реформи децентралізації, де підприємництво відіграє важливу роль у функціонуванні громади чи регіону. Оскільки підприємницька активність набирає значних обертів, то вона потребує детального вивчення задля впровадження нових ідей у розвиток територій.

Література

1. Давимука С. А., Федуллова Л. І. Креативний сектор економіки: досвід та напрями розбудови : монографія. Львів : ДУ "Інститут регіональних досліджень імені М. І. Долишнього НАН України", 2017. 528 с.
2. Давимука С. А., Федуллова Л. І., Попадинець Н. М. Інноваційний розвиток підприємств сфери торгівлі: світові тенденції та практика в Україні : монографія. Львів : ДУ "Інститут регіональних досліджень імені М.І. Долишнього НАН України", 2016. 432 с.
3. Давимука С. А., Федуллова Л. І. Регіональні інноваційні екосистеми: напрями розбудови в умовах європейської інтеграції : монографія. Львів : ДУ "Ін-т регіон. досліджень ім. М. І. Долишнього НАН України". Апріорі, 2016. 463 с.
4. Івченкова О. Ю., Крикуненко К. М. Інноваційне підприємництво як складова стратегії розвитку економіки України. Економічний вісник Донбасу. 2018. № 3(53). С. 141-146.

5. Крупка М. І. Фінансово-кредитний механізм інноваційного розвитку економіки України. Львів : Видавничий центр Львівського національного університету імені Івана Франка, 2001. 608 с.
6. Карпінський Б.А., Божко С. М. Продуктивність і сталий розвиток економіки : монографія. Львів : Логос, 2004. 274 с.
7. Пашута М. Т., Шкільнюк О. М. Інновації: понятійно-термінологічний апарат, неон омична сутність та шляхи стимулювання. К. : Центр навчальної літератури, 2005. 118 с.
8. Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку 2021- 2027 р. : Постанова Кабінету Міністрів України. Стратегія від 05.08.2020 № 695. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/695-2020-%D0%BF#Text> (дата звернення: 11.01.2023)
9. Стратегія розвитку Львівської області до 2021-2027 р. URL: <https://www.minregion.gov.ua/wp-content/uploads/2020/05/strategiya-rozvytku-lvivskoyi-oblasti-na-period-2021-2027-rokiv.pdf> (дата звернення: 11.01.2023)
10. Про інноваційну діяльність : Закон України від 04.07.2002 № 40-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/40-15#Text> (дата звернення: 11.01.2023)
11. Головне Управління статистики у Львівській області. URL: <https://www.lv.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 15.01.2023)
12. Головне Управління статистики у Івано-Франківській області. URL: <https://ifstat.gov.ua/> (дата звернення: 15.01.2023)
13. Стратегія розвитку Львівської області до 2020 року. URL: <http://dialog.lviv.ua/wp-content/uploads/2016/04/Strategiya-Lvivshhini.pdf>. (дата звернення: 11.01.2023)

References

1. Davymuka S. A., Fedulova L. I. (2017). Creative sector of the economy: experience and directions of development: monograph. State University "Institute of Regional Studies named after M. I. Dolishnyi National Academy of Sciences of Ukraine". Lviv.
2. Davymuka S. A., Fedulova L. I., Popadynets N. M. et al. (2016). Innovative development of trade enterprises: world trends and practice in Ukraine: monograph. State University "Institute of Regional Studies named after M.I. Dolishnei National Academy of Sciences of Ukraine". Lviv.
3. Davymuka S. A., Fedulova L. I. (2016). Regional innovative ecosystems: directions of development in the conditions of European integration: monograph. DU "Regional Research Institute named after M. I. Dolishnyi National Academy of Sciences of Ukraine". Lviv: Apriori.
4. Ivchenkova O. Yu., Krykunenko K. M. (2018). Innovative entrepreneurship as a component of the economic development strategy of Ukraine. Economic Herald of Donbass. 3(53). S.141-146.
5. Krupka M. I. (2001). Financial and credit mechanism of innovative development of the economy of Ukraine. Lviv: Ivan Franko Lviv National University Publishing Center.
6. Karpinsky B.A., Bozhko S.M. (2004). Productivity and sustainable development of the economy: monograph. Lviv: Logos.
7. Pashuta M. T., Shkilnyuk O. M. (2005). Innovations: conceptual and terminological apparatus, neon omic essence and ways of stimulation. K.: Center of Educational Literature.
8. Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine "On Approval of the State Strategy for Regional Development 2021-2027" Strategy dated August 5, 2020 No. 695. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/695-2020-%D0%BF#Text> (11.01.2023).
9. Development strategy of the Lviv region until 2021-2027. URL: <https://www.minregion.gov.ua/wp-content/uploads/2020/05/strategiya-rozvytku-lvivskoyi-oblasti-na-period-2021-2027-rokiv.pdf> (11.01.2023).
10. Law of Ukraine "On Innovative Activity" dated July 4, 2002 No. 40-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/40-15#Text> (11.01.2023).
11. Main Department of Statistics in Lviv region. URL: <https://www.lv.ukrstat.gov.ua/> (15.01.2023).
12. Main Department of Statistics in Ivano-Frankivsk Oblast. URL: <https://ifstat.gov.ua/> (15.01.2023).
13. Development strategy of the Lviv region until 2020. URL: <http://dialog.lviv.ua/wp-content/uploads/2016/04/Strategiya-Lvivshhini.pdf> (11.01.2023).

<https://doi.org/10.31891/2307-5740-2023-314-1-3>

УДК 336.71

Богдан СЕНІВ

Західноукраїнський національний університет

<https://orcid.org/0000-0001-6151-7044>

e-mail: bohdan.seniv@gmail.com

Володимир КОРОЛЬ

Івано-Франківський навчально-науковий інститут

Західноукраїнського національного університету

<https://orcid.org/0000-0001-7682-2121>

e-mail: king.stat76@gmail.com

ВПЛИВ РИЗИКУ І ДОХІДНОСТІ НА УПРАВЛІННЯ БАНКІВСЬКИМ ІНВЕСТИЦІЙНИМ ПОРТФЕЛЕМ

Розглядаються теоретичні та методичні основи управління ризиками банківської діяльності. Визначено роль інвестиційних ризиків в загальній системі банківських ризиків. Охарактеризовано сутність інвестиційного портфелю банку та впливу ризиків на нього. Здійснено оцінку ризиків реалізації інвестиційного проекту. Визначено вплив ризику і дохідності на управління банківським портфельним інвестуванням. Обґрунтовано напрями удосконалення управління інвестиційним портфелем банку із врахуванням ризику.

Ключові слова: інвестиційний банківський портфель; інвестиційний ризик; інвестиційний проект; диверсифікація; страхова премія; систематичний і несистематичний ризики.

Bohdan SENIV

Western Ukrainian National University

Volodymyr KOROL

Ivano-Frankivsk Educational and Scientific Institute of the West Ukrainian National University

THE IMPACT OF RISK AND PROFITABILITY ON INVESTMENT BANKING MANAGEMENT BRIEFCASE

Deeply penetrating all spheres of the economy, banking institutions exert an active influence on economic growth and social development of the country. The intensity of investment processes, the dynamics of the development of production of goods and the provision of services largely depend on the ability of banks to rationally manage risks.

If in economically developed countries the theory and practice of the investment business of banks is well developed, then in relation to the conditions of the domestic economy, it undergoes a process of adaptation, which is caused by a number of characteristic differences. In particular, there are: unstable economic and political situations in the country; critical financial condition of a significant number of industrial enterprises; danger of significant inflationary processes; imperfection of the legal framework; lack of developed stock market infrastructure. Banking difficulties can be overcome only based on a systematic approach to bank management in general and risk management in particular.

The theoretical and methodological foundations of risk management in banking are considered. The role of investment risks in the general system of banking risks is determined. The essence of the bank's investment portfolio and the impact of risks on it are characterized. An assessment of the risks of the implementation of the investment project was carried out. The influence of risk and profitability on the management of bank portfolio investment is determined. The directions for improving the management of the bank's investment portfolio, taking into account risk, are substantiated.

Keywords: investment banking portfolio; investment risk; investment project; diversification; premium; systematic and unsystematic risks.

Постановка проблеми у загальному вигляді

та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями

Глибоко проникаючи у всі сфери економіки, банківські установи здійснюють активний вплив на економічне зростання та соціальний розвиток країни. Від здатності раціонально управляти ризиками банків значною мірою залежить інтенсивність інвестиційних процесів, динаміка розвитку виробництва товарів та надання послуг.

Якщо в економічно розвинутих країнах теорія і практика інвестиційного бізнесу банків добре розроблена, то стосовно умов вітчизняної економіки вона проходить процес адаптації, який зумовлений рядом характерних відмінностей. Зокрема, в країні мають місце: нестабільна економічна та політична ситуації; критичний фінансовий стан значної кількості промислових підприємств; небезпека виникнення значних інфляційних процесів; недосконалість правової бази; відсутність розвинутої інфраструктури фондового ринку. Банківські труднощі можна подолати, лише ґрунтуючись на системному підході до управління банком у цілому та управління ризиком зокрема.

Аналіз досліджень та публікацій

Різні аспекти банківської інвестиційної діяльності досліджують вітчизняні вчені-економісти. Заслужують на увагу результати досліджень у сфері банківських інвестицій О.В. Дзюблюка, А.О. Кириченко, Т.Т. Ковальчука, Л.О. Примостки, Л.Г. Кльоба, Г.І. Башнянин, І.О. Лютий та інших. Незважаючи на значну кількість публікацій, які стосуються дослідження інвестицій та інвестування загалом, низка проблем щодо банківського інвестування, зокрема опрацювання проблем методики процесу управління інвестиційними ризиками та потреб в їх вдосконаленні.

Формулювання цілей статті

Метою нашої статті є дослідження теоретичних особливостей впливу ризику і доходності на управління банківським інвестиційним портфелем

Виклад основного матеріалу

Портфельні інвестиції можуть здійснюватися комерційними банками для досягнення різноманітних цілей, наприклад, максимізації доходності, мінімізації ризику, підтримки ліквідності вкладень. Однак найбільш поширеним завданням, що ставить перед собою банківський менеджмент при портфельному інвестуванні, є отримання оптимального співвідношення “доходність/ризик”. Оцінка співвідношення ризику і доходності є основою, на якій базуються управлінські рішення щодо інвестування в цінні папери. В інвестиційній практиці існує правило, що дохід від вкладеного капіталу повинен бути пропорційним ризику інвестицій. Чим вищий рівень ризикованості інвестицій, тим вищого доходу буде вимагати інвестор як компенсацію за свій ризик.

В інвестиційній теорії існує багато підходів до оцінки двох головних характеристик вкладень в цінні папери – рівня ризику та доходності, що доцільно було б використати комерційним банкам при формуванні та управлінні портфелем цінних паперів. Розглянемо деякі з цих підходів.

Формуючи портфель цінних паперів, банківський менеджер не може точно визначити майбутню динаміку співвідношення його доходності і ризику. Тому головними параметрами при формуванні та управлінні портфелем цінних паперів є очікувана доходність і ризик [2]. Дані величини оцінюються, в першу чергу, на основі статистичних даних за попередні періоди часу і, як правило, коректуються згідно очікувань менеджера щодо майбутньої кон'юнктури ринку.

Прийняття будь-яких рішень економічного характеру може здійснюватися в одній з трьох ситуацій [3]:

- 1) в умовах визначеності (коли з певною точністю можна передбачити однозначні наслідки прийнятого рішення, наприклад, рішення приймається на основі певного критерію, вирахованого за вихідними даними – задана величина прибутку, затрат);
- 2) в умовах ризику (значення можливих наслідків рішення неоднозначні, однак ймовірність їх виникнення піддається кількісній оцінці);
- 3) в умовах невизначеності (коли не можуть бути вираховані можливі наслідки рішення або задані їх ймовірності).

Перша ситуація достатньо рідко трапляється. Остання хоча і є досить реальною, проте дуже важко піддається формалізованому опису. Найбільш поширеною є друга ситуація, оскільки зі всією впевненістю можна стверджувати, що в економіці безризикових операцій не існує. Що ж до операцій з цінними паперами, то вони безумовно є ризиковими.

Найважливішим фактором, що впливає на рівень ризику вкладень в цінні папери, є, перш за все, очікуваний дохід. Інвестор, вкладаючи свій капітал в цінні папери, немає гарантії отримання очікуваного доходу і ймовірність неотримання доходу тим вища, чим менш надійна платоспроможність і фінансова стійкість емітента. Інвестування у фінансові активи це по суті гра, приймаючи участь в якій, можна виграти, а можна і програти. Виграш від участі в ній є отримання очікуваного доходу. При цьому ризик і доходність знаходяться в прямо пропорційній залежності.

Другим важливим фактором, що впливає на рівень ризику інвестицій у цінні папери, є час. Фінансисти навіть називають ризик зростаючою функцією часу, тобто, чим більший період інвестування, тим більший ризик [4].

Якщо інвестор вкладає кошти на дуже короткий період, такі інвестиції в цінні папери називають безризиковими. Якщо ж кошти вкладаються на довгий період, інвестор повинен отримати нагороду, за те що він взяв на себе ризик часу. Цю нагороду називають страховою премією або премією за ризик.

Вільна від ризику ставка (її ще називають базовою, бар'єрною ставкою) – це мінімально допустимий дохід від інвестицій при відсутності ризиків.

Страхова премія – це необхідна норма доходу для інвестора в цінні папери, що перевищує вільну від ризику ставку і зростає зі збільшенням часового періоду.

Але розмір страхової премії буде залежати не тільки від періоду інвестування (наприклад, чим довший термін погашення облігацій, тим більшу страхову премію буде вимагати інвестор), але й від типу цінних паперів, а також від виду емітента. Так, купуючи корпоративні облігації, забезпечені гарантіями,

інвестор буде вимагати більш високу страхову премію, ніж купуючи державні облігації.

Інвестиційний ризик не є однорідний за своїм змістом, і визначається як сукупність таких видів ризиків:

- 1) ризик капіталу – ризик вкладення капіталу в цінні папери в порівнянні з вкладеннями в інші активи, наприклад, в нерухомість;
- 2) селективний ризик – ризик вкладення в конкретні акції підприємств, облігації і т. д.;
- 3) часовий ризик – пов'язаний з часом купівлі певного типу цінних паперів;
- 4) процентний ризик – пов'язаний з тим, що при зміні процентних ставок курси цінних паперів починають змінюватися, падаючи з ростом процентних ставок і зростаючи із зниженням процентних ставок;
- 5) ризик ліквідності – ймовірність втрати капіталу через складність або неможливість реалізації придбаних цінних паперів;
- 6) кредитний ризик – ймовірність невиконання процентів, дивідендів по цінних паперах через погіршення фінансового стану емітентів;
- 7) інфляційний ризик – ризик знецінення доходів по цінних паперах у майбутньому;
- 8) ринковий ризик – ризик, що не залежить від даного виду цінних паперів, а обумовлений економічними та суспільно-політичними змінами в країні (наприклад, зміна податкової політики, зміна правил акціонування).

Крім перелічених вище видів ризику для кожного інвестиційного інструменту характерно два основних типи ризиків [5]:

1. Систематичний (ринковий або не диверсифікований) ризик.
2. Несистематичний (диверсифікований) ризик.

Тобто сукупний ризик, властивий цінному паперу, ми можемо записати таким чином:

$$AR = DR + NDR \quad (1)$$

де AR - сукупний ризик;

DR - диверсифікований ризик;

NDR - не диверсифікований ризик.

Систематичний ризик є характерний однаковою мірою для всіх фінансових інструментів, він визначається зміною стадій економічного циклу в країні або кон'юнктури на ринку. Цей ризик залежить від подій, що не піддаються контролю з боку інвестиційного менеджменту, а саме політичні події, економічна криза та інфляція, зміна податкового законодавства в сфері інвестування тощо.

Несистематичний ризик – характерний для конкретного фінансового інструменту (цінного паперу). Такий ризик пов'язаний з некваліфікованим керівництвом компанії, в цінні папери якої вкладає свої грошові кошти інвестор, та низкою інших причин, що безпосередньо впливають на вартість даного виду фінансових інструментів. Ця частина інвестиційного ризику може бути усунена шляхом диверсифікації, тому цей ризик отримав назву диверсифікованого. Як бачимо, рівень не диверсифікованого ризику залишається незмінним.

Незалежно від того скільки інструментів і яких видів в ньому є. Диверсифікований ризик суттєво знижується зі збільшенням кількості цінних паперів у портфелі. Диверсифікація (diversification) – це розподіл інвестиційного капіталу між різними типами цінних паперів і підприємствами, що відносяться до різних галузей виробництва.

Будь-який інвестиційний менеджер може усунути диверсифікований ризик шляхом формування оптимального портфеля цінних паперів, тому єдиним ризиком, який потрібно постійно приймати до уваги є не диверсифікований (систематичний) ризик.

Таблиця 1

Варіанти побудови портфелів цінних паперів *

Кількість цінних паперів у портфелі	Питома вага цінного паперу в портфелі, %							Сподівані прибутки	Ризик портфеля*
	A	B	C	D	E	F	G		
1	100	-	-	-	-	-	-	0,6797	0,2497
2	46	-	-	-	54	-	-	0,6374	0,1126
2	-	-	60	40	-	-	-	0,3676	0,0285
3	2	-	55	43	-	-	-	0,4035	0,0281
4	1,2	-	58,7	38,7	1,4	-	-	0,3747	0,0282
7	14,28	14,28	14,28	14,28	14,28	14,28	14,28	0,1146	0,0385

*Для розрахунку рівня ризику використано формулу середньоквадратичного відхилення

Таблиця 2

Вплив ступеня диверсифікації портфеля цінних паперів на зменшення несистематичного ризику

Кількість цінних паперів у портфелі	Ризик портфеля	Темп приросту кількості активів у портфелі	Темп спадання ризику портфеля	Відносне спадання ризику на один відсоток приросту цінних паперів у портфелі
1	0,2497	***	***	***
2	0,0285	100%	88%	88%
3	0,0281	50%	2%	4%
4	0,0282	33,33%	-1%	-3%
7	0,0385	75%	-36%	-48%

На основі даних про цінні папери А, В, С, D, E, F, G можемо показати, наскільки зменшиться загальний ризик портфеля цінних паперів при застосуванні методу диверсифікації. В табл. 1 наведено різні варіанти включення цінних паперів до портфеля банку, а на рис. 1 зображена графічна залежність рівня ризику даних вкладень від ступеня диверсифікації. Отже, як бачимо, при формуванні портфеля з даних видів цінних паперів найменшого рівня ризику досягається при включенні в портфель трьох різних видів цінних паперів.

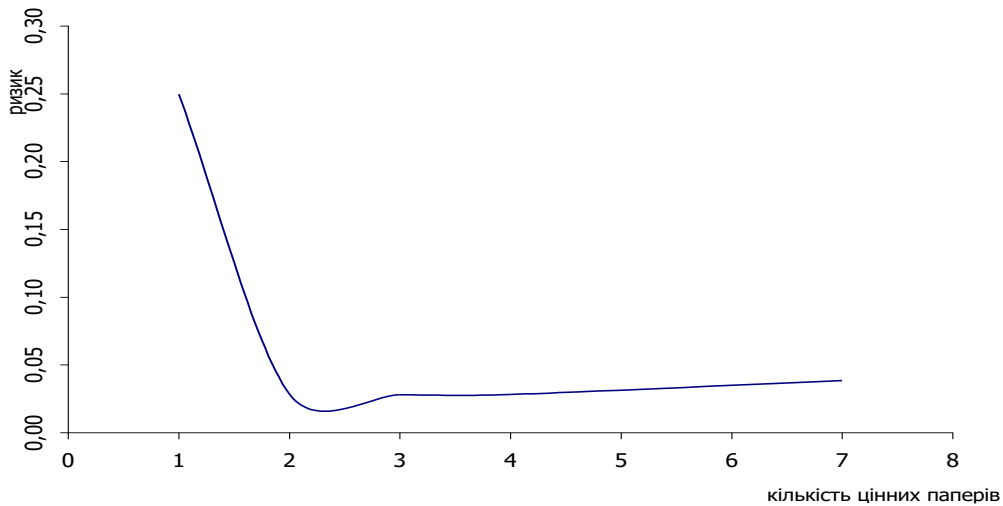


Рис. 1. Графічна модель залежності ризику від ступеня диверсифікації портфеля (від портфеля із 1 до 7 цінних паперів)

Звичайно, існує безліч варіантів включення до портфеля тої чи іншої комбінації з цінних паперів, і аналіз всіх випадків вимагає велику багату часу, тому в даному випадку доцільно використовувати комп'ютерні програми для розрахунку відповідної структури портфеля цінних паперів.

Виходячи з проведених досліджень, вважаємо, що на сьогоднішній день двома основними компонентами оцінки ризику і доходності при портфельному інвестуванні є:

- 1) "фактор β ", який використовується в якості міри ризику вкладень в цінні папери;
- 2) модель оцінки доходності активів (capital asset pricing model - CAPM), що пов'язує оцінку ризику з рівнем очікуваної доходності фінансових інструментів, використовуючи при цьому фактор β .

Фактор β або коефіцієнт чутливості є мірою не диверсифікованого ризику і показує залежність між доходністю цінного паперу (портфеля) і доходністю ринку [7]. Під доходністю ринку розуміють доходність ринкового портфеля, за який, як правило, береться індекс з широкою базою. Досить поширеним є фондовий індекс "Standard & Poor's 500", в розрахунку якого приймається середня доходність 500 акцій провідних світових компаній. Потрібно відзначити, що поняття "ринковий портфель цінних паперів" характеризується двома основними вимогами: 1) максимально велика кількість різноманітних цінних паперів; 2) високий рівень ризику активів портфеля.

Бета-коефіцієнт показує реакцію курсу конкретного цінного паперу на загальні зміни ринку і відображає взаємозв'язок фактичної доходності цінного паперу і середньої доходності ринку в цілому. Коефіцієнт β розраховується як відношення диверсифікованого ризику цінного паперу до ризику ринкового портфеля.

Фактор β визначає чутливість цінних паперів по відношенню до змін на ринку в цілому і графічно бета-коефіцієнту відповідає кут нахилу лінії доходності цінного паперу. Чим більш чутливий курс цінного паперу на зміну ринку, тим вищий фактор β для даного цінного паперу, що дозволяє зробити висновок: чим вищий фактор β цінного паперу, тим більше даний цінний папір ризиковий і відповідно прибутковий.

В наш час провідні брокерські фірми розраховують і регулярно публікують значення фактору β для широкого кола цінних паперів, що дозволяє використовувати цей показник в оцінці інвестиційних інструментів (на жаль, це правило не поширюється на українському фондовому ринку).

Величина бета-коефіцієнту цінного паперу (портфелю) говорить про те, наскільки його ризик більший або менший від ризику ринкового портфелю. Цінні папери з $\beta > 1$ більш ризикові, а з $\beta < 1$ менш ризикові, ніж ринковий портфель. Бета-коефіцієнт цінного паперу (портфеля) без ризику дорівнює нулю.

Інтерпретацію деяких значень бета-коефіцієнтів цінних паперів можна подати у вигляді таблиці 3.

Таблиця 3

Значення β - коефіцієнтів цінних паперів і їх інтерпретація

Значення фактора β	Пояснення
$\beta = 2$ ($\beta > 1$)	1. Рівень ризику ЦП високий. 2. Доходність змінюється в тому ж напрямку, що і ринкова доходність. 3. Курс ЦП в 2 рази більше чутливий на зміни, ніж ринок.
$\beta = 1$	1. Рівень ризику ЦП середній. 2. Доходність змінюється в тому ж напрямку, що і ринкова доходність. 3. Курс ЦП так само чутливий на зміни, як і ринок.
$\beta = 0,5$ ($\beta < 1$)	1. Рівень ризику ЦП низький. 2. Доходність змінюється в тому ж напрямку, що і ринкова доходність. 3. Курс ЦП в 2 рази менше чутливий на зміни, ніж ринок.
$\beta = 0$	1. ЦП є без ризиковий. 2. Курс ЦП не реагує на зміни ринку.
$\beta = -2$	1. Доходність змінюється в протилежному напрямку від ринкової доходності. 2. Курс ЦП в 2 рази більше чутливий на зміни, ніж ринок.
$\beta = -1$	1. Доходність змінюється в протилежному напрямку від ринкової доходності. 2. Курс ЦП так само чутливий на зміни, як і ринок.
$\beta = -0,5$	1. Доходність змінюється в протилежному напрямку від ринкової доходності. 2. Курс ЦП в 2 рази менше чутливий на зміни, ніж ринок.

Таким чином, знаючи бета-коефіцієнт конкретного цінного паперу або портфеля, можна оцінити наскільки повинна змінитися його очікувана доходність при зміні очікуваної доходності ринку. Наприклад, β цінного паперу дорівнює +2. Це означає, що при збільшенні очікуваної доходності ринкового портфеля на 1%, доходність цінного паперу зростає на 2% і навпаки, при зменшенні доходності ринкового портфеля на 1%, доходність цінного паперу зменшиться на 2%. Якщо на ринку очікується зниження доходності на 10%, то по акціях з фактором $\beta = 0,5$ очікується зниження доходності лише на 5% ($0,5 * 10\%$).

Маючи значення бета-коефіцієнтів різних цінних паперів, комерційний банк може надати перевагу більш чи менш ризиковим, в залежності від обраної ним стратегії інвестування. Так, наприклад, казначейські векселя мають коефіцієнт $\beta = 0$, бо фактично не відчувають змін, що відбуваються на ринку.

Використовуючи дані таблиці 4 щодо цінних паперів А, В, С, D та ринкового портфеля (М-індексу), можемо розрахувати значення β -коефіцієнтів для кожного з портфелів і зробити висновок про тип вкладень.

Відносно величини β вкладення в цінні папери можна поділити на два типи: агресивний та захисний, що залежить від ризику вкладень. Бета агресивних активів більше одиниці ($\beta > 1$), захисних цінних паперів менше одиниці ($\beta < 1$). Якщо бета дорівнює одиниці ($\beta = 1$), ризик вкладень дорівнює ризику ринкового портфеля.

Таблиця 4

 β -коефіцієнти для цінних паперів

Портфель ЦП	Доходність ЦП-ів по кварталах				Середнє значення	Коваріація між дохідністю ЦП та М-індексу	Дисперсія	β -фактор	Висновок про тип вкладень в ЦП
	1-й	2-й	3-й	4-й					
A	0,2760	0,7919	0,8579	0,8810	0,5995	-0,0042	0,0624	-2,8429	Захисний
C	0,4872	0,3758	0,5039	0,4654	0,4323	-0,0001	0,0019	-0,0403	Захисний
D	-0,0311	0,0775	0,0729	0,0359	0,0673	-0,0003	0,0033	-0,2129	Захисний
E	0,7339	0,4626	0,2407	0,6357	0,5210	0,0047	0,0493	3,1633	Агресивний
М-індекс	0,0638	-0,021	0,0025	0,0226	0,0344	0,0015	0,0015	1	-

Модель оцінки доходності активів (CAPM), використовуючи фактор β , пов'язує поняття ризику та доходності. Дана модель використовується для прогнозування доходності будь-якого цінного паперу, що обертається на ринку. Як відомо, на основі прогнозованої доходності і даних про очікувані доходи цінного паперу, можна розрахувати вартість цінного паперу, тому модель CAPM часто називають моделлю

ціноутворення на ринку фінансових активів. Існують різні формулювання CAPM – в термінах доходності, що є найбільш поширеним, і в термінах вартісних оцінок.

При розробці моделі були зроблені такі припущення [7]: 1) ринок є ефективний, тобто нова інформація відразу знаходить відображення в курсовій вартості активу; 2) всі активи ліквідні і подільні; існують без ризикові активи; 3) інвестори мають можливість позичати і надавати позику в необмеженому розмірі по “безризиковій” ставці; 4) всі інвестори обмежені однаковим часовим горизонтом і діють на основі однакових прогнозів.

Виходячи з даних припущень, рівняння моделі CAPM, що відображає норму прибутку на окремий вид цінних паперів $E(r_i)$, можна зобразити у такому вигляді:

$$E(r_i) = E(r_a) + \beta_i * [E(r_m) - E(r_a)] \quad (2)$$

де $E(r_i)$ – очікувана доходність i -го цінного паперу;
 $E(r_a)$ – доходність без ризикових активів (наприклад, доходність по векселях);
 $E(r_m)$ – ринкова доходність (наприклад, середня доходність всіх або великої вибірки цінних паперів, що включаються у фондовий індекс);
 β_i – фактор “бета”.

Таким чином, CAPM показує, що очікувана норма прибутку на будь-який вид цінних паперів складається з двох частин: норми прибутку на без ризиковий актив і премії за ризик даного виду активу. Тобто норма прибутку буде залежати безпосередньо від величини систематичного ризику, вимірником якого є β -коефіцієнт. Таким чином ринок винагороджує інвестора тільки за систематичний ризик, а несистематичний ризик повинен усуватися за допомогою диверсифікації і ніякого додаткового прибутку інвестору не приносить.

Розглянуті методи оцінки ризику і доходності вкладень в цінні папери, на нашу думку, можуть використовуватися українськими комерційними банками на практиці. На сьогоднішній день вітчизняні банки, оцінюючи вкладення в цінні папери, керуються здебільшого лише нормами Положення про порядок розрахунку резерву на відшкодування можливих збитків від операцій з цінними паперами, виконання яких є обов'язковим і контролюється Національним банком України. Використання ж інших методів оцінки співвідношення ризику і доходності портфельних інвестицій ускладнюється обмеженістю правдивих статистичних даних про цінні папери та їх емітентів за попередні періоди часу, відсутністю публікацій про значення фактора β для ЦП, що обертаються на ринку, та рядом інших причин, проте є необхідною складовою процесу управління банківським портфелем цінних паперів.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Підсумовуючи вищесказане необхідно відмітити, що вітчизняні комерційні банки проблему створення ефективних систем управління ризиками ще мають вирішити. При цьому важливо використати міжнародний досвід, створити універсальну методіку побудови управління ризиками, оскільки кожний банк по-своєму унікальний, орієнтований на власну ринкову нішу, можливості своїх працівників, усталені зв'язки. Механічне копіювання вдалої моделі управління ризиком, створеної конкретним банком, призведе до негативних наслідків. У розвинутих країнах центральні банки здійснюють контроль за дедалі меншою кількістю банківських ризиків, перекладаючи ці функції власне на банки. Адже життєдіяльність кожного банку істотно визначається досконалістю систем управління ризиками.

Література

1. Про схвалення Методичних рекомендацій щодо організації та функціонування систем ризикменеджменту в банках України [Електронний ресурс] : постанова № 361 від 02.08.2004/ НБУ. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0361500-04#Text>
2. Кльоба Л.Г. Ризик-менеджмент банківської інвестиційної діяльності / Л.Г. Кльоба // Вісник Національного банку України. – 2010. – № 1. – С. 44–47.
3. Кузьмін О. Є. Удосконалення управління ризиками інвестиційної діяльності машинобудівних підприємств / О. Є. Кузьмін, Т. О. Смірнова // Науковий Вісник Національного лісотехнічного університету України. – Львів : НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.10. – С. 263–270.
4. Лавров Р. В. Ризики комерційного банку та ризик-менеджмент в умовах фінансово-економічної нестабільності / Р. В. Лавров // Науковий вісник ЧДІЕУ. – 2011. – № 2 (10). – С. 196–201.
5. Башнянин Г. І. Система управління інвестиційними ризиками банку / Г. І. Башнянин, М. Б. Паласевич, Е. О. Сіра // Науковий вісник НЛТУ. – 2011. – Випуск 21.14. – С. 332–336.
6. Вовчак О.Д. Фінансова безпека банківської діяльності: вплив фінансової кризи та інструменти управління / О.Д. Вовчак // Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Економіка». – 2011. – Вип. 5/1.

– С. 63–68.

7. Інвестиційна діяльність комерційних банків : [монографія / І.О. Лютий, Р.В. Пікус, Н.В. Приказюк, К. І. Старовойт-Білович]. – Івано-Франківськ : ПВНЗ «Галицька академія», 2010. – 388 с.

8. Смалюк Г. Теоретические основы системного подхода к формированию и реализации инвестиционного портфеля. URL: www.portal/soc_gum/prvs/2014_2/0717.pdf

9. Operational risk management in the world of big data. URL: <https://www.cefpro.com/wpcontent/uploads/2015/10/YTW03380USEN.pdf>

References

1. Pro skhvalennia Metodychnykh rekomendatsii shchodo orhanizatsii ta funktsionuvannia system ryzykmenedzhmentu v bankakh Ukrainy [Elektronnyi resurs] : postanova № 361 vid 02.08.2004/ NBU. – Rezhym dostupu : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0361500-04#Text>

2. Kloba L.H. Ryzyk-menedzhment bankivskoi investytsiinoi diialnosti / L.H. Kloba // Visnyk Natsionalnoho banku Ukrainy. – 2010. – № 1. – S. 44–47.

3. Kuzmin O. Ye. Udoskonalennia upravlinnia ryzykamy investytsiinoi diialnosti mashynobudivnykh pidpriemstv / O. Ye. Kuzmin, T. O. Smirnova // Naukovyi Visnyk Natsionalnoho lisotekhnichnoho universytetu Ukrainy. – Lviv : NLTU Ukrainy. – 2009. – Vyp. 19.10. – S. 263–270.

4. Lavrov P. V. Ryzyky komertsiiinoho banku ta ryzyk-menedzhment v umovakh finansovo-ekonomichnoi nestabilnosti / R. V. Lavrov // Naukovyi visnyk ChDIEU. – 2011. – № 2 (10). – S. 196–201.

5. Bashnianyn H. I. Systema upravlinnia investytsiinykh ryzykamy banku / H. I. Bashnianyn, M. B. Palasevych, E. O. Sira // Naukovyi visnyk NLTU. – 2011. – Vypusk 21.14. – S. 332–336.

6. Vovchak O.D. Finansova bezpeka bankivskoi diialnosti: vplyv finansovoi kryzy ta instrumenty upravlinnia / O.D. Vovchak // Visnyk Dnipropetrovskoho universytetu. Seriiia «Ekonomika». – 2011. – Vyp. 5/1. – S. 63–68.

7. Investytsiina diialnist komertsiiinykh bankiv : [monohrafiia / I.O. Liutyi, R.V. Pikus, N.V. Prysziuk, K. I. Starovoi-Bilovyk]. – Ivano-Frankivsk : PVNZ «Halytska akademiia», 2010. – 388 s.

8. Smaliuk H. Teoretycheskye osnovy systemnoho podkhoda k formyrovaniyu y realizatsyy ynvestytsyonnoho portfelia. URL: www.portal/soc_gum/prvs/2014_2/0717.pdf

9. Operational risk management in the world of big data. URL: <https://www.cefpro.com/wpcontent/uploads/2015/10/YTW03380USEN.pdf>.

<https://doi.org/10.31891/2307-5740-2023-314-1-4>

УДК 330

Галина КУПАЛОВА

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

<https://orcid.org/0000-0003-4486-8349>

e-mail: prof.galina@gmail.com

Наталія ГОНЧАРЕНКО

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

<https://orcid.org/0000-0001-9274-9905>

e-mail: Nota7sha@ukr.net

Євгенія ОЛЄШКО

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

<https://orcid.org/0000-0002-1113-3998>

e-mail: zhenia2000@gmail.com

РОЗВИТОК ТОРГІВЛІ ЦИФРОВИМИ ТОВАРАМИ В КОНТЕКСТІ ВІДНОВЛЕННЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ ТА ДОСЯГНЕННЯ ЦІЛЕЙ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

В сучасних надзвичайно складних умовах ведення воєнних (бойових) дій, руйнації інфраструктури зростає роль та необхідність розвитку цифрової торгівлі. Метою проведеного дослідження було формулювання основних заходів щодо активізації розвитку торгівлі цифровими товарами, які доцільно здійснювати на різних рівнях управління для відновлення економіки України на засадах сталого розвитку. У статті систематизовано та узагальнено розробки вітчизняних і зарубіжних учених стосовно теоретико-методологічних засад інтелектуальної власності, торгівлі цифровими товарами, особливостей їх обліку й оподаткування, організації, маркетингу. Акцентовано увагу на відмінностях понять цифрові товари і продукти, хоча у наукових публікаціях і практичних рекомендаціях вони здебільшого ототожнюються. Окреслено напрями пошуків розвитку торгівлі цифровими товарами через удосконалення цифрової дистрибуції та забезпечення права власності. Виявлено бар'єри, що гальмують розвиток торгівлі цифровими послугами в Україні. Запропоновані основні заходи з активізації розвитку торгівлі цифровими товарами на національному рівні управління та на рівні суб'єктів господарювання для відновлення економіки України та досягнення цілей сталого розвитку.

Ключові слова: розвиток, інтелектуальна власність, авторське право, торгівля, сталий розвиток, економіка, цифрові товари, цифрова дистрибуція, електронна комерція, цифровий ринок, цифрові торговельні системи, програмне забезпечення, цифровізація.

Halyna KUPALOVA, Nataliia GONCHARENKO, Oleshko EVHENII

Taras Shevchenko National University of Kyiv

DEVELOPMENT OF TRADE IN DIGITAL GOODS IN THE CONTEXT OF RECOVERY ECONOMY OF UKRAINE AND ACHIEVEMENT OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

The role and necessity of the development of digital trade is increasing in the condition of extremely difficult conditions of conducting military operations, the destruction of infrastructure. The purpose of the conducted research was to formulate the main measures to intensify the development of trade in digital goods, which should be implemented at different levels of management to restore the economy of Ukraine on the basis of sustainable development. The article systematizes and summarizes the developments of domestic and foreign scientists regarding the theoretical and methodological foundations of intellectual property, trade in digital goods, features of their accounting and taxation, organization, and marketing. The necessity of determining the priority directions of digital trade development, taking into account the modern needs of economic recovery, is substantiated. Attention is focused on the differences between the concepts of digital goods and products, although in scientific publications and practical recommendations they are often equated. The level of digital development in Ukraine compared to other countries of the world is shown. The directions for revitalizing the trade in digital goods through the improvement of digital distribution and ensuring the right of ownership are outlined. The main forms and properties, the differences between trade in digital goods and traditional trade, which must be taken into account in the formation of trade policy, are revealed. Barriers inhibiting the development of trade in digital services in Ukraine have been identified. The main measures to intensify the development of trade in digital goods at the national level of management and at the level of business entities are proposed to restore the economy of Ukraine and achieve the goals of sustainable development. Their implementation will contribute to the acceleration of integration into the Single Digital Space of the EU, the expansion of access to online markets, the formation of a digital environment in Ukraine in accordance with European requirements and standards.

Keywords: Development, Intellectual Property, Copyright, Trade, Sustainable Development, Economy, Digital Goods, Digital Distribution, Electronic Commerce, Digital Market, Digital Trading Systems, Software, Digitization.

Постановка проблеми у загальному вигляді

та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями

Швидке повоєнне відновлення економіки України можливе за умови досягнення Цілей сталого розвитку, насамперед, через «сприяння поступальному, всеохоплюючому та сталому економічному зростанню, повній і продуктивній зайнятості та гідній праці для всіх» [1] – Ціль 8. Одним із основних

завдань є створення можливостей для самореалізації потенціалу економічно активного населення і розвитку креативної економіки. За оцінками експертів збільшення цифровізації української економіки позитивно вплине на її продуктивність та економічне зростання. Залежно від рівня цифровізації, позитивний вплив на ВВП України може скласти від 2,4 до 12,1% [1].

В Україні з метою пришвидшення впровадження цифрових технологій, створення цифрової інфраструктури для економічного відновлення у 2021 р. затверджена Стратегія здійснення цифрового розвитку, цифрових трансформацій і цифровізації системи управління державними фінансами на період до 2025 року, а з 1 березня 2023 р. вступає у дію Закон України «Про Національну програму інформатизації». Передбачається використання передових цифрових технологій, зокрема торгівлі цифровими товарами, що найефективніше в період війни, оскільки її інфраструктура не піддається такому фізичному руйнуванню під час воєнних дій. При цьому можна зберегти значну частину робочих місць і забезпечити заробіток працюючим.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Актуальність проблеми розвитку організації та розвитку цифрової дистрибуції, торгівлі цифровими товарами спонукає багатьох вітчизняних і зарубіжних учених до наукових досліджень та оприлюднення їх результатів. Опрацьовані нами наукові здобутки умовно можна об'єднати у чотири групи. *Перша група* науковців вивчила теоретико-методологічні засади інтелектуальної власності та торгівлі цифровими товарами. Сюди входять О. Вієцька, В. Вірченко, Д. Маслов, К. Гуйей, П. Чау. *Друга група* дослідників (Я. Караїбрагімоглу, В. Канліанг, Ч. Кім, Д. Кім, Р. Картер, Т. Стрейдер, Дж. Рожицькі, Т. Рут) основну увагу приділила обліково-ціновим аспектам цифрових товарів. Маркетингові аспекти цифрових товарів висвітлили І. Венг, К. Венг, Д. Яо та Ч. Ліу, Ч. Ляо, І. Лу, Р. То (*третья група*). Над організаційними аспектами торгівлі цифровими товарами працювали М. Дубель, Р. Сааде, С. Бредлі, І. Лі, Дж. Кім, С. Кім, С. Джіан, А. Ліу, І. Венг, С. Чен – *четверта група*. Детальніше результати досліджень вказаних науковців відображено у таблиці 1.

Таблиця 1

Розподіл і результати досліджень вітчизняних і зарубіжних науковців за тематичними групами у сфері торгівлі цифровими товарами

Група	Напрямок дослідження	Автор	Досліджувані питання
I	Теоретико-методологічні аспекти інтелектуальної власності та торгівлі цифровими товарами	В. Вірченко	Теоретичні витoki та економічні імперативи розвитку інтелектуальної власності [2]
		О. Вієцька	Визначення категорії «цифрові товари», оподаткування торгівлі цифровими товарами та послугами [3]
		Д. Маслов	Трактування поняття «цифрових товарів» та сучасні підходи до їх класифікації [4]
		К. Гуйей, П. Чау	Класифікація цифрових товарів, в тому числі за критеріями «випробуваності» та «подільності» [5]
II	Обліково-цінові аспекти цифрових товарів	Я. Караїбрагімоглу О. Вієцька	Особливості бухгалтерського обліку цифрових товарів [6] Оподаткування торгівлі цифровими товарами та послугами [3]
		В. Канліанг	Розробка стратегій ціноутворення на цифрові товари на основі типології Пігу [7]
		Ч. Кім, Д. Кім	Модель споживчого сприйняття цінності цифрових товарів [8]
		Р. Картер, Т. Стрейдер, Дж. Рожицькі, Т. Рут	Структура витрат господарської діяльності підприємств у сфері цифрових товарів [9]
III	Маркетингові аспекти цифрових товарів	І. Венг, К. Венг, Д. Яо	Маркетинговий мікс для цифрових товарів [10]
		Ч. Ліу, Ч. Ляо, І. Лу, Р. То	Визначення факторів зміни споживчого вибору на користь цифрових товарів [11]
IV	Організаційні аспекти торгівлі цифровими товарами	М. Дубель	Організаційні засади роботи сервісів з цифрової дистрибуції [12]
		Р. Сааде	Розробка типової схеми електронного ланцюга поставок цифрових товарів [13]
		С. Бредлі, І. Лі, Дж. Кім, С. Кім	Стратегія розвитку цифрової дистрибуції залежно від її форми [14]
		С. Джіан, А. Ліу, І. Венг, С. Чен	Моделювання розповсюдження цифрових товарів в контексті поширення інновацій [15]

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується стаття

Відаючи належне здобуткам вищезгаданих та інших вчених, а саме щодо визначення сутності та класифікації цифрових товарів, особливостей обліку, оподаткування, маркетингових досліджень, зазначимо,

що зміни макросередовища спричинили появу кардинально інших факторів, які впливають на ефективність і розвиток торгівлі цифровими товарами. Актуальною вимогою часу є окреслення напрямів розвитку торгівлі цифровими товарами суб'єктів господарювання на макро- і мікрорівнях з урахуванням сучасних потреб економічного відновлення України на принципах сталого розвитку.

Формулювання цілей статті

Метою статті є розробка пропозицій щодо розвитку торгівлі цифровими товарами в контексті відновлення економіки України та досягнення цілей сталого розвитку. Це сприятиме прискоренню інтеграції в Єдиний цифровий простір ЄС, розширенню доступу до онлайн-ринків, формуванню цифрового середовища в Україні відповідно до європейських вимог і стандартів.

Виклад основного матеріалу

Цифрові товари пропонуються розглядати як товари або продукти, що існують у цифровій формі і реалізуються та споживаються онлайн. У наукових публікаціях і практичних рекомендаціях цифрові товари і продукти часто ототожнюються. Проте ключовою їх відмінністю є наявність фізичного аналогу для цифрових продуктів. Так, онлайн курс або електронна книга, існує виключно в електронному вигляді, тоді як музичний збірник має фізичний аналог у вигляді музичного альбому [16].

Найпоширеніші цифрові товари представлені у форматі:

- відео – фільми, серіали, інструкції, блоги, лекції тощо;
- аудіо – пісні, аудіокниги, подкасти, декламування тощо;
- програмного забезпечення – програми, утиліти, розширення, мобільні додатки, розширення, операційні системи, відеоігри тощо;
- текст – книги, посібники, періодичні видання тощо.

Незважаючи на військову агресію й погіршення макроекономічної ситуації, ІТ сфера в Україні стабільно розвивається. За результатами 11 місяців 2022 р. ІТ сектор став єдиним в країні де спостерігалось зростання експорту на 7 % порівняно аналогічним періодом 2021 р. Загальний обсяг експорту склав \$6,6 млрд, що на \$1 млрд більше, навіть порівняно з металургією [17].

У 2018 р. найвищий рівень цифрового розвитку серед розвинених країн продемонстрували Швеція, Нідерланди, США, Данія, Великобританія. Рівень цифрового розвитку в Україні поки що відстає від країн-лідерів ЄС (Швеція – 0,81, Нідерланди – 0,81, Данія – 0,80) і середнього рівня в ЄС (0,71). При цьому індекс цифровізації України склав 0,56 (рис. 1), і вона зайняла 46 місце в рейтингу країн Європейського Союзу.

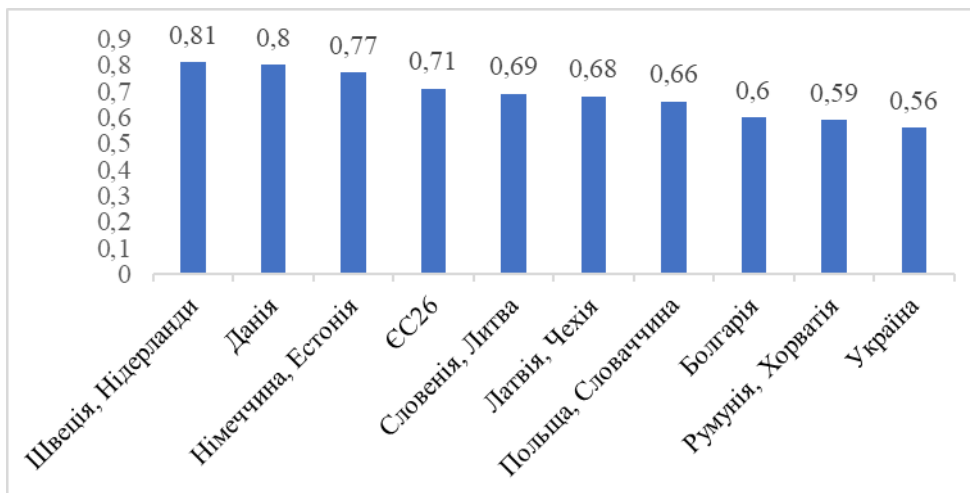


Рис. 1. Індекс цифровізації України та окремих країн ЄС, 2018 р.*

*Зображено за даними [18, с. 23]

Розвиток торгівлі цифровими товарами має важливе значення для покращення позицій України в рейтингу інформатизації, досягнення стратегічних цілей диджиталізації національної економіки. Зокрема, до кінця 2023 р. частка ІТ має складати 10 % ВВП країни, а кількість населення, залученого до програми розвитку цифрових навичок, – 6 млн осіб. Тому нині суттєво активізувалася діяльність державних органів щодо цифровізації державних і суспільних послуг. У лютому 2022 р. була анонсована програма «Смартфон», що передбачає безплатне забезпечення літніх людей (старше 60 років) смартфонами [19]. Для підвищення комп'ютерної та онлайн-грамотності діє Державна програма з безоплатного проходження ІТ-курсів для громадян України [20], на рівні місцевих громад організовані безоплатні курси для населення старшого віку. В умовах військових дій, у 2022 р. здійснені заходи щодо покращення стабільності та якості інтернет-зв'язку шляхом надання мобільним операторам додаткового ресурсу радіочастот, що дозволяє поступово збільшувати площу покриття інтернет-зв'язком [21].

Актуальним для України наразі є інтеграція в єдиний цифровий ринок Європейського Союзу. Завдяки цьому поглиблюватиметься економічна інтеграція у внутрішній ринок ЄС, проводитиметься цифровізація України відповідно до європейських і міжнародних стандартів. В межах інтеграції розширюється взаємний доступ до онлайн-ринків і цифрових послуг, Україна приєднується до єдиних правил, стандартів і процедур з ЄС у цифровій сфері. Особливо важливими є запровадження процедур оформлення електронних контрактів, здійснення електронних платежів та розрахунків, поширення цифрового контенту, дотримання авторських прав, надання транскордонних цифрових послуг і захисту прав споживачів в мережі інтернет тощо.

Зусилля держави спрямовані на імплементацію національного інформаційного середовища у міжнародний простір, у т.ч. для полегшення торгівлі цифровими товарами. Так, наприкінці 2022 р. вперше підписано Угоду про цифрову торгівлю між Україною та Великобританією. В угоді визначені межі і базові норми співпраці щодо відповідності систем цифрової ідентифікації країн. Основні напрями співпраці:

- 1) цифрові торговельні системи,
- 2) вільний обмін даними,
- 3) захист споживачів,
- 4) відкриті цифрові ринки,
- 5) фінансові послуги,
- 6) технічне співробітництво.

Пошвавлення торгівлі цифровими товарами слід здійснювати через удосконалення цифрової дистрибуції та забезпечення права власності – рис. 2.

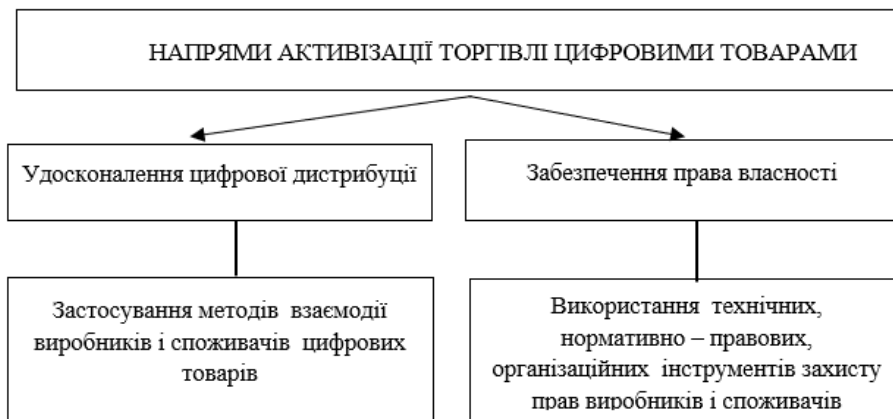


Рис. 2. Основні напрями активізації торгівлі цифровими товарами в контексті відновлення економіки України та досягнення цілей сталого розвитку

Цифрова дистрибуція, як відомо, є однією із ключових форм комерціалізації об'єктів права інтелектуальної власності (особливо авторського права), що розглядається як метод розповсюдження. За допомогою цифрової дистрибуції контент, тобто цифрові товари, доставляються до покупця без використання фізичних каналів розповсюдження, зазвичай, за допомогою мережі Інтернет споживачу [22].

Найрозповсюдженішими є такі основні форми торгівлі цифровими товарами: прямий продаж, рекламна форма та форма передплати. Проте з розвитком ринку виникають різні комбінації наведених форм. Тісний зв'язок цифрової дистрибуції з інтелектуальною власністю обумовлює основні її властивості та відмінності від традиційної торгівлі, а саме:

1. Можливість реалізації абсолютно нематеріальної електронної комерції у зв'язку з нематеріальною формою цифрових товарів та здійснення процесів купівлі-продажу й доставки за максимально коротким часом. В цьому полягають переваги торгівлі цифровими товарами: низькі (або навіть відсутні) логістичні витрати на пакування, зберігання та доставку продукції; можливість повної автоматизації бізнесу; граничні витрати від продажу кожної додаткової одиниці цифрової продукції близькі до нуля.

2. Потребує врегулювання питання щодо охорони прав інтелектуальної власності у цифровій дистрибуції. На відміну від традиційних форм торгівлі товарами, цифрові товари не передаються у повну власність споживачу. Прикладом може бути компанія-виробник і дистриб'ютор програмного забезпечення «Microsoft», які в правилах використання цифрових товарів на своєму веб-сайті зазначають, що «Усі цифрові товари ліцензуються, а не продаються» [23].

3. Ризик створення несанкціонованих копій – порушення прав інтелектуальної власності.

Забезпечення захисту прав споживачів залишається однією з основних перешкод розвитку торгівлі цифровими товарами, зокрема, їх експорту. За оцінками експертів, основними бар'єрами, які гальмують

розвиток торгівлі цифровими послугами в Україні є обмеження у таких сферах, як електронні платежі та розрахунки, електронні транзакції, захист прав інтелектуальної власності в мережі інтернет та інші (рис. 3).

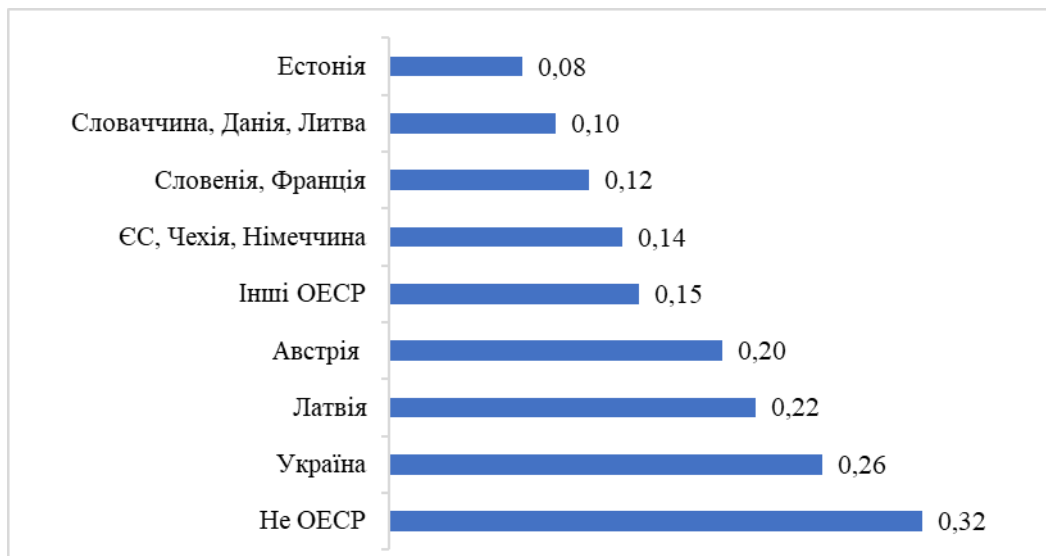


Рис. 3. Рівень (індекс) регуляторних обмежень торгівлі цифровими послугами в Україні та інших країнах світу, 2018 р.*

*Зображено за даними [18, с. 26]

Примітки:

Інші ОЕСР – інші країни Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР): Австралія, Канада, Чилі, Колумбія, Ізраїль, Японія, Мексика, Нова Зеландія, Норвегія, Швейцарія, Туреччина, США.

Не-ОЕСР: Китай, Бразилія, Індія, Індонезія, Саудівська Аравія, Південна Африка.

Викликає занепокоєння те, що на кінець 2021 р. 80% програмного забезпечення в Україні було неліцензованим, тобто не офіційно придбане користувачами [24]. Подібний стан стосовно розповсюдження музики та іншого контенту [25, 26]. На рис. 4 наведено динаміку індексу захисту авторського права, який складається на основі висновків державної комісії США «Special 301» щодо порушення авторського права та звітів спілки програмного забезпечення «BSA Global Software Survey».

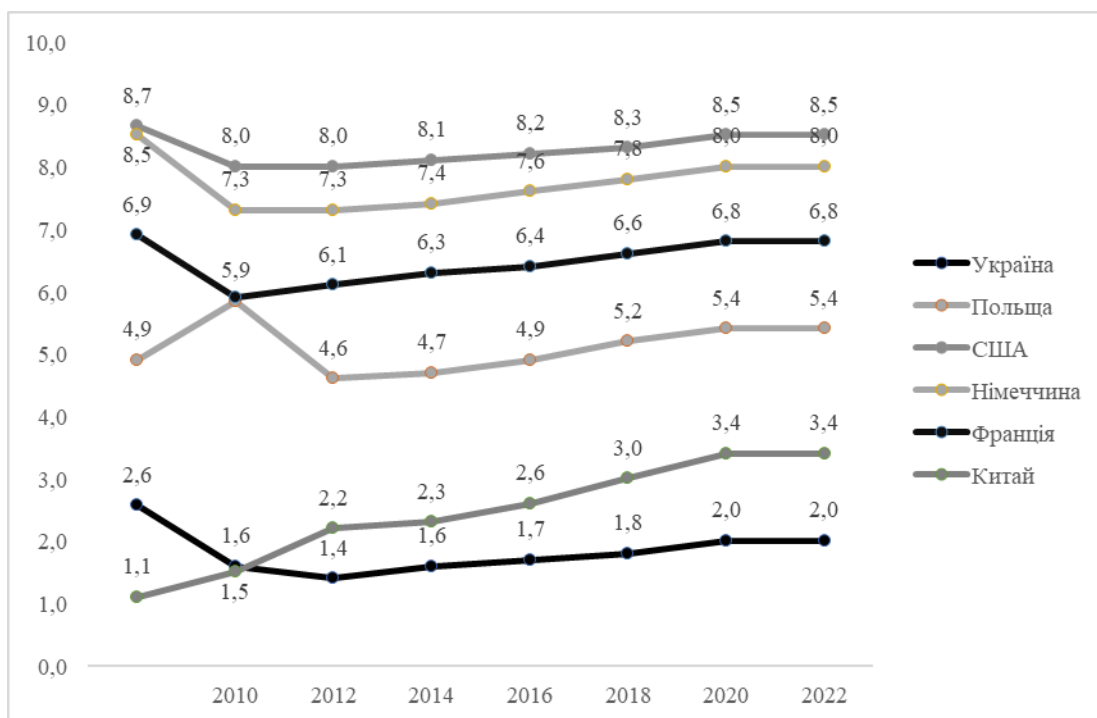


Рис. 4. Індекс захисту авторського права в Україні та провідних країнах світу, 2009–2022 рр.*

*Зображено за даними [24].

Індекс порушення авторського права в Україні демонстрував повільне зростання упродовж 2010–2019 рр., хоча значно відставав від показників розвинутих країн: США (8,5 у 2022 р.), Німеччини (8 у 2022

р.), Франції (6,8 у 2022 р.), Польщі (5,4 у 2022 р.) та Китаю (3,4 у 2022 р.). Україна у 2022 р. за значенням індексу «2» прирівнювалася до Ботсвани, Замбії, Нігерії та Камеруну. Такі висновки міжнародних організацій свідчать про значні порушення авторського права в Україні. Це негативно позначається на іміджі, рівні довіри до України як повноцінного цивілізованого ділового партнера, а також на подальшому розвитку торгівлі цифровими товарами.

Стосовно ефективності правоохоронної та судової систем щодо захисту авторських прав, то спостерігається значна затримка реформи 2018 р., яка передбачала акредитацію Організації колективного управління авторськими правами [27]. Отже, для стимулювання розвитку торгівлі цифровими товарами доцільно реалізувати комплекс заходів на макро- і мікрорівнях (таблиця 2).

Таблиця 2

Основні заходи по активізації розвитку торгівлі цифровими товарами на різних рівнях управління в контексті відновлення економіки України та досягнення цілей сталого розвитку

Мета	Заходи
На національному рівні	
Забезпечення стабільного та якісного інтернет-зв'язку в умовах воєнного часу	Надання операторам мобільного зв'язку доступу до інфраструктури. Забезпечення операторів мобільного зв'язку, провайдерів альтернативними джерелами енергії. Збільшення площі покриття інтернет-зв'язком, у т.ч. за рахунок використання засобів Starlink.
Покращення комп'ютерної та онлайн-грамотності населення	Реалізація проєктів щодо поглиблення комп'ютерних навичок серед різних верств населення. Формування навичок безпечної роботи в Інтернеті. Набуття компетентностей щодо розробки і монетаризації стартапів, презентації проєктів інноваційних цифрових товарів на міжнародних краундфандингових платформах
Підвищення ефективності правоохоронної та судової систем	Реформа судової системи, зокрема, в частині захисту прав розробників цифрових товарів та їх споживачів. Підписання міжнародних угод про захист авторських прав Пришвидшення процедур реєстрації та розгляду звернень про порушення авторських прав.
Полегшення умов ведення бізнесу міжнародними технологічними корпораціями	Створення сприятливих податкових умов Розвиток бізнес-інкубаторів, бізнес-акселераторів
На рівні суб'єктів господарювання	
Активізація електронної комерції	Аутсорсинг або розвиток SEO- та SMM-просування. Створення мобільних додатків для цифрової дистрибуції. Вдосконалення інтерфейс веб-сайту та додатку.
Покращення захисту цифрових товарів	Застосування DRM-захисту. Використання технології Blockchain. Розробка окремої платформи.
Оптимізація каналів збуту продукції	Розміщення вітчизняними виробниками контенту на платформах з передплатою (Yakaboo, Spotify, Applemusic, Netflix тощо).
Забезпечення юридичного захисту прав інтелектуальної власності	Своєчасна фіксація порушень прав інтелектуальної власності та оформлення позовів до порушників.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Розвиток торгівлі цифровими товарами має важливе значення для самореалізації потенціалу економічно активного населення, відновлення економіки України і досягнення цілей сталого розвитку в умовах європейської інтеграції. Нарощення темпів продажів таких товарів сприятиме зростанню ВВП країни, експортного потенціалу економіки, забезпеченню самозайнятості населення.

Цифрові товари необхідно розглядати як товари або продукти, що існують у цифровій формі, реалізуються та споживаються онлайн. При цьому найпоширенішими форматами цифрових товарів є: відео, аудіо, програмне забезпечення, текст.

Вітчизняний ІТ сектор адаптувався до несприятливих економічних, політичних і безпекових умов, демонструє поступальне відновлення і нарощення обсягів експорту послуг. Цьому сприяли суттєва активізація державних органів щодо цифровізації національного інформаційного середовища, впровадження державних цільових програм, прискорення інтеграції в європейський цифровий простір для полегшення торгівлі цифровими товарами.

Нині основними бар'єрами, які гальмують розвиток торгівлі цифровими послугами в Україні, є обмеження у таких сферах, як електронні платежі та розрахунки, електронні транзакції, захист прав інтелектуальної власності в мережі інтернет. Тому для пошквалення торгівлі цифровими товарами доцільно покращити цифрову дистрибуцію і сформувані ефективну систему захисту прав інтелектуальної власності (використання технічних, нормативно-правових та організаційних інструментів захисту прав виробників і споживачів).

Основні заходи по активізації розвитку торгівлі цифровими товарами в контексті відновлення економіки України та досягнення цілей сталого розвитку повинні реалізовуватися на національному рівні і

рівні окремих суб'єктів господарювання. Стратегічні завдання національних заходів включають: забезпечення стабільного та якісного інтернет-зв'язку в умовах воєнного часу; покращення комп'ютерної та онлайн-грамотності населення; полегшення умов ведення бізнесу міжнародними технологічними корпораціями; підвищення ефективності правоохоронної та судової систем.

На рівні окремих суб'єктів господарювання доцільно реалізувати такі заходи: аутсорсинг або розвиток SEO- та SMM-просування; створення мобільних додатків для цифрової дистрибуції; вдосконалення інтерфейс веб-сайту; застосування DRM-захисту, використання технології Blockchain, розробка окремої платформи і розміщення вітчизняними виробниками контенту на платформах з передплатою (Yakaboo, Spotify, Applemusic, Netflix та інші).

Література

1. Ціль 8. Гідна праця та економічне зростання [Електронний ресурс] // Дія Бізнес. – 2023. – URL: <https://business.diia.gov.ua/en/handbook/sustainable-development-goals/cil-8-gidna-praca-ta-ekonomicne-zrostanna>
2. Вірченко В.В. Інтелектуальна власність: теоретичні витоки та економічні імперативи розвитку : монографія / Вірченко В.В. – К. : Ліра-К, 2018. – 488 с.
3. Вієцька О.В. Перспективи оподаткування прибутку від реалізації цифрових товарів та послуг в Україні / О.В. Вієцька // Економіка промисловості. – 2019. – № 2 (86). – С. 30–50.
4. Маслов Д. Цифрові товари та їх класифікація [Електронний ресурс] / Д. Маслов // Google Scholar. – 2015. – URL: D:\162-Chapter Manuscript-5243-1-10-2022\1108.pdf.
5. Hui K. L., Chau P. Y. Classifying Digital Products. Communications of the ACM. 2002. № 45. P. 73–79.
6. Karabrahimoglu Y. Accounting for Digital Products. Semantic Scholar. 2011. URL: <https://www.semanticscholar.org/paper/Accounting-for-Digital-Products-Karabrahimoglu/7eaddc92bbad32b8e24571dbf1834218b4bc154>.
7. Kanliang W. Pricing strategies for information products: a review. IEEE International Conference on E-Commerce Technology for Dynamic E-Business. 2004. URL: <https://www.semanticscholar.org/paper/Pricing-strategies-for-information-products%3A-a-Kanliang/dfc5f2d7ca1756182a1095bde76d331feeab44d5>.
8. Kim C. Developing A Digital Contents Valuing Model: How Users Appreciate Their Values. Journal of International Technology and Information Management. 2017. URL: <https://www.semanticscholar.org/paper/Developing-A-Digital-Contents-Valuing-Model%3A-How-Kim-Kim/7cadbee1417f5cf7ba8e609c702efa3bbfed6734>.
9. Carter R. Cost Structures of Information Technology Products and Digital Products and Services Firms: Implications for Financial Analysis. Semantic Scholar. 2015. URL: <https://www.semanticscholar.org/paper/Cost-Structures-of-Information-Technology-Products-Carter-Strader/2d2957ca6077f2be64a0f80a3d3695d3f000bb0f>.
10. Wang Y. Marketing mixes for digital products: a study of the marketspaces in China. International Journal of Technology Marketing. 2009. URL: <https://www.semanticscholar.org/paper/Marketing-mixes-for-digital-products%3A-a-study-of-in-Wang-Wang/01c5ce1249e31c2c4bad2fac6bfc4e1d25117fb4>.
11. Liu C. Physical or Digital? Factors Drive Consumers to Purchase Digital Music. IEEE International Conference on E-Commerce Technology for Dynamic E-Business. 2008. URL: <https://www.semanticscholar.org/paper/Physical-or-Digital-Factors-Drive-Consumers-to-Liu-Liao/d793a585eddb1d57183341b904fa8b8b60fd40ed>
12. Дубель М. В. Розгляд глобальних тенденцій розвитку цифрової дистрибуції на прикладі сервісу STEAM / М. В. Дубель // Донецький національний університет імені Василя Стуса. – 2017. – С. 103–105.
13. Saade R. Exploring the e-Supply Chain of Information Products. Semantic Scholar. 2012. URL: <https://www.semanticscholar.org/paper/Exploring-the-e-Supply-Chain-of-Information-Saad%3%A9/ac56a75d933193c97758e88128cdd0f57203fbc7>.
14. Bradley S. Toward an evolution strategy for the digital goods business. Semantic Scholar. 2012. URL: <https://www.semanticscholar.org/paper/Toward-an-evolution-strategy-for-the-digital-goods-Bradley-Kim/f2c32e7d0253788b49f64a0dcf396f41fab095cd>.
15. Liu A. Understanding the diffusion of mobile digital content: a growth curve modelling approach. Information Systems and e-Business Management. 2014. URL: <https://www.semanticscholar.org/paper/Understanding-the-diffusion-of-mobile-digital-a-Liu-Wang/el1ba3e13c225a5c9b5e9a12f85c5968a1136b321>
16. What is digital goods? URL: <https://www.mightynetworks.com/encyclopedia/digital-goods>
17. Тарасовський Ю. ІТ стало єдиною сферою українського експорту, що зростала у 2022 р. URL: <https://forbes.ua/news/it-stalo-edinoyu-sferoyu-ukrainskogo-eksportu-yaka-zrostala-u-2022-rotsi-13012023-11072>
18. Інтеграція України у Єдиний цифровий ринок ЄС. Потенційні економічні переваги / Яворський П., Таран С., Шепотило О., Гаманюк О. – К. : ГО «Український центр європейської політики», 2020. – 52 с.

19. Які нові послуги презентували на Diia Summit 2022 [Електронний ресурс] // Держзакупівлі. Онлайн. – 2022. – URL: <https://news.dzo.com.ua/novini/yaki-novi-poslugy-prezentuvaly-na-diia-summit-2022/>.
20. Уряд запускає безкоштовні IT-курси для українців [Електронний ресурс] // Visit Ukraine. – 2022. – URL: <https://visitukraine.today/uk/blog/573/uryad-zapuskaje-bezkostovni-it-kursi-dlya-ukrainciv>.
21. Указ Президента України №497/2019 "Про деякі заходи з покращення доступу до мобільного Інтернету" [Електронний ресурс] // Президент України. Офіційне інтернет-представництво. – 2019. – URL: <https://www.president.gov.ua/documents/4972019-27953>.
22. Digital Distribution Law and Legal Definition. USLegal. 2019. URL: <https://definitions.uslegal.com/d/digital-distribution/>
23. Правила використання Цифрових товарів [Електронний ресурс] // Microsoft. – 2023. – URL: <https://support.microsoft.com/uk-ua/help/10563/windows-10-usage-rules-digital-goods>
24. Special 301 Report. Office of the United States Trade Representative. 2021. URL: [https://ustr.gov/sites/default/files/files/reports/2021/2021%20Special%20301%20Report%20\(final\).pdf](https://ustr.gov/sites/default/files/files/reports/2021/2021%20Special%20301%20Report%20(final).pdf).
25. Global Music Report 2022. IFPI. 2019. URL: <https://globalmusicreport.ifpi.org>.
26. 2020 Video Game Industry Statistics, Trends & Data. WePC. 2022. URL: <https://www.wepc.com/news/video-game-statistics/>.
27. Следзь С. Горе-реформа авторського права [Електронний ресурс] / С. Следзь // ZN, UA. – 2021. – URL: <https://zn.ua/ukr/LAW/hore-reforma-avtorskoho-prava.html>.

References

1. Tsil 8. Hidna pratsia ta ekonomichne zrostantia [Elektronnyi resurs] // Diia Biznes. – 2023. – URL: <https://business.diia.gov.ua/en/handbook/sustainable-development-goals/cil-8-gidna-praca-ta-ekonomichne-zrostantia>
2. Virchenko V.V. Intelektualna vlasnist: teoretychni vytoky ta ekonomichni imperatyvy rozvytku : monohrafiia / Virchenko V.V. – K. : Lira-K, 2018. – 488 s.
3. Viietska O.V. Perspektyvy opodatkuvannia prybutku vid realizatsii tsyfrovyykh tovariv ta posluh v Ukraini / O.V. Viietska // Ekonomika promyslovosti. – 2019. – № 2 (86). – S. 30–50.
4. Maslov D. Tsyfrovii tovary ta yikh klasyfikatsiia [Elektronnyi resurs] / D. Maslov // Google Scholar. – 2015. – URL: D:\162-Chapter Manuscript-5243-1-10-2022\1108.pdf.
5. Hui K. L., Chau P. Y. Classifying Digital Products. Communications of the ACM. 2002. № 45. R. 73–79.
6. Karabrahimoglu Y. Accounting for Digital Products. Semantic Scholar. 2011. URL: <https://www.semanticscholar.org/paper/Accounting-for-Digital-Products-Karabrahimoglu/7eaddc92bbad32b8e24571dbf1834218b4bc154>.
7. Kanliang W. Pricing strategies for information products: a review. IEEE International Conference on E-Commerce Technology for Dynamic E-Business. 2004. URL: <https://www.semanticscholar.org/paper/Pricing-strategies-for-information-products%3A-a-Kanliang/dfc5f2d7ca1756182a1095bde76d331feeab44d5>.
8. Kim C. Developing A Digital Contents Valuing Model: How Users Appreciate Their Values. Journal of International Technology and Information Management. 2017. URL: <https://www.semanticscholar.org/paper/Developing-A-Digital-Contents-Valuing-Model%3A-How-Kim-Kim/7cadbee1417f5cf7ba8e609c702efa3bbfed6734>.
9. Carter R. Cost Structures of Information Technology Products and Digital Products and Services Firms: Implications for Financial Analysis. Semantic Scholar. 2015. URL: <https://www.semanticscholar.org/paper/Cost-Structures-of-Information-Technology-Products-Carter-Strader/2d2957ca6077f2be64a0f80a3d3695d3f000bb0f>.
10. Wang Y. Marketing mixes for digital products: a study of the marketspaces in China. International Journal of Technology Marketing. 2009. URL: <https://www.semanticscholar.org/paper/Marketing-mixes-for-digital-products%3A-a-study-of-in-Wang-Wang/01c5ce1249e31c2c4bad2fac6bfc4e1d25117fb4>.
11. Liu C. Physical or Digital? Factors Drive Consumers to Purchase Digital Music. IEEE International Conference on E-Commerce Technology for Dynamic E-Business. 2008. URL: <https://www.semanticscholar.org/paper/Physical-or-Digital-Factors-Drive-Consumers-to-Liu-Liao/d793a585eddb1d57183341b904fa8b8b60fd40ed>
12. Dubel M. V. Rozghliad hlobalnykh tendentsii rozvytku tsyfrovoyi distrybutsii na prykladi servisu STEAM / M. V. Dubel // Donetskyi natsionalnyi universytet imeni Vasylia Stusa. – 2017. – S. 103–105.
13. Saade R. Exploring the e-Supply Chain of Information Products. Semantic Scholar. 2012. URL: <https://www.semanticscholar.org/paper/Exploring-the-e-Supply-Chain-of-Information-Saad%C3%A9/ac56a75d933193c97758e88128cdd0f57203fbc7>.
14. Bradley S. Toward an evolution strategy for the digital goods business. Semantic Scholar. 2012. URL: <https://www.semanticscholar.org/paper/Toward-an-evolution-strategy-for-the-digital-goods-Bradley-Kim/f2c32e7d0253788b49f64a0dcf396f41fab095cd>.
15. Liu A. Understanding the diffusion of mobile digital content: a growth curve modelling approach. Information Systems and e-Business Management. 2014. URL: <https://www.semanticscholar.org/paper/Understanding-the-diffusion-of-mobile-digital-a-Liu-Wang/e1ba3e13c225a5c9b5e9a12f85c5968a1136b321>
16. What is digital goods? URL: <https://www.mightynetworks.com/encyclopedia/digital-goods>
17. Tarasovskiy Yu. IT stalo yedynoiu sferoiu ukrainskoho eksportu, shcho zrostala u 2022 r. URL: <https://forbes.ua/news/it-stalo-edinoyu-sferoyu-ukrainskoho-eksportu-yaka-zrostala-u-2022-rotsi-13012023-11072>
18. Intehratsiia Ukrainy u Yedyni tsyfrovii rynek YeS. Potentsiini ekonomichni perevahy / Yavorskyi P., Taran S., Shepotylo O., Hamaniuk O. – K. : HO «Ukrainskyi tsentr yevropeiskoi polityky», 2020. – 52 s.
19. Iaki novi posluhy prezentuvaly na Diia Summit 2022 [Elektronnyi resurs] // Derzhzakupivli. Onlain. – 2022. – URL: <https://news.dzo.com.ua/novini/yaki-novi-poslugy-prezentuvaly-na-diia-summit-2022/>.
20. Uriad zapuskaie bezkoshtovni IT-kursy dlia ukraintsiv [Elektronnyi resurs] // Visit Ukraine. – 2022. – URL: <https://visitukraine.today/uk/blog/573/uryad-zapuskaje-bezkostovni-it-kursi-dlya-ukrainciv>.
21. Ukaz Prezidenta Ukrainy №497/2019 "Pro deiaki zakhody z pokrashchennia dostupu do mobilnoho Internetu" [Elektronnyi resurs] // Prezident Ukrainy. Ofitsiine internet-predstavnytstvo. – 2019. – URL: <https://www.president.gov.ua/documents/4972019-27953>.

-
22. Digital Distribution Law and Legal Definition. USLegal. 2019. URL: <https://definitions.uslegal.com/d/digital-distribution/>
 23. Pravyla vykorystannia Tsyfrovyykh tovariv [Elektronnyi resurs] // Microsoft. – 2023. – URL: <https://support.microsoft.com/uk-ua/help/10563/windows-10-usage-rules-digital-goods>
 24. Special 301 Report. Office of the United States Trade Representative. 2021. URL: [https://ustr.gov/sites/default/files/files/reports/2021/2021%20Special%20301%20Report%20\(final\).pdf](https://ustr.gov/sites/default/files/files/reports/2021/2021%20Special%20301%20Report%20(final).pdf).
 25. Global Music Report 2022. IFPI. 2019. URL: <https://globalmusicreport.ifpi.org>.
 26. 2020 Video Game Industry Statistics, Trends & Data. WePC. 2022. URL: <https://www.wepc.com/news/video-game-statistics/>.
 27. Sledz S. Hore-reforma avtorskoho prava [Elektronnyi resurs] / S. Sledz // ZN, UA. – 2021. – URL: <https://zn.ua/ukr/LAW/hore-reforma-avtorskoho-prava.html>.

<https://doi.org/10.31891/2307-5740-2023-314-1-5>

УДК: 338.43

Олег ПІЩЕНКО

ПВНЗ "Херсонський економічно-правовий інститут"

ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА АГРАРНОГО СЕКТОРУ

В статті досліджено еколого-економічну безпеку аграрного сектору. Досягнення глобальної продовольчої безпеки та безпеки харчування вимагає глобального підходу до продовольчих систем. З'ясовано, що між сільським господарством і навколишнім середовищем існує значний зв'язок. Сталий розвиток сільського господарства забезпечує якість харчових продуктів і в тандемі запобігає стихійним лихам, таким як посуха. Однак, щоб задовольнити потреби зростаючого населення в продуктах харчування, виникає низька якість законів і неприйнятні методи сільського господарства, що, у свою чергу, призводить до погіршення навколишнього середовища.

Щоб задовольнити потреби світового населення в продуктах харчування, сільськогосподарський сектор зазнав величезних навантажень і створив викиди. Стале сільське господарство допомагає збільшити виробництво продуктів харчування, одночасно зменшуючи використання пестицидів. Також спостерігалось, що сільськогосподарське виробництво часом накопичує вуглець, забруднюючи таким чином навколишнє середовище. Було показано, що існує значний зв'язок між економічним зростанням і забрудненням навколишнього середовища. З іншого боку, зменшення забруднення навколишнього середовища та екологічний баланс недостатньо пріоритетні в країнах, що розвиваються, і в слаборозвинених країнах.

Ключові слова: еколого-економічна, безпека, аграрний сектор, продовольча безпека.

Oleg PISHCHENKO

Kherson Economic Legal Institute

ECOLOGICAL AND ECONOMIC SECURITY OF THE AGRICULTURAL SECTOR

The article examines the ecological and economic security of the agricultural sector. Achieving global food security and food security requires a global approach to food systems. It was found that there is a significant relationship between agriculture and the environment. Sustainable agricultural development ensures food quality and, in tandem, prevents natural disasters such as droughts. However, to meet the food needs of a growing population, poor quality laws and unacceptable agricultural practices arise, which in turn leads to environmental degradation.

To meet the food needs of the world's population, the agricultural sector has been subjected to huge loads and created emissions. Sustainable agriculture helps increase food production while reducing the use of pesticides. It has also been observed that agricultural production sometimes accumulates carbon, thus polluting the environment. It has been shown that there is a significant link between economic growth and environmental pollution. On the other hand, pollution reduction and environmental balance are not sufficiently prioritized in developing and underdeveloped countries

Key words: ecological and economic, security, agricultural sector, food security

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями

Досягнення глобальної продовольчої безпеки та безпеки харчування вимагає глобального підходу до продовольчих систем. Необхідно звернути увагу на всі чотири стовпи продовольчої безпеки та харчової безпеки: наявність, доступ, використання та стабільність, щоб гарантувати, що основне право людини на їжу виконується для всіх. Ключовим завданням для сільського господарства є прогнати зростаюче населення планети, водночас зменшуючи вплив на навколишнє середовище та зберігаючи природні ресурси для майбутніх поколінь.

Деградація навколишнього середовища виникає в основному через безперервну емісію парникових газів від антропогенної діяльності [1]. На Саміті Землі в Ріо (1992) було зроблено висновок, що не існує жодної надійної альтернативи, окрім акценту на соціальних, економічних та екологічних аспектах порятунку Землі, і ці три фактори тісно взаємозалежні один з одним [2]. Щоб задовольнити зростаюче населення, сучасні технології маніпулюють екологічною атмосферою, що призводить до погіршення навколишнього середовища. Передові технології, такі як біомаса, негативно впливають на навколишнє середовище [3]. Крім того, використання сучасних технологій призводить до таких наслідків, як вирубка лісів, деградація земель, ерозія ґрунту, забруднення води, повітря тощо, що, у свою чергу, впливає на сільське господарство та сільськогосподарську продукцію [4]. Оскільки чисельність населення є одним із найважливіших факторів, що визначають попит, безперервне зростання населення світу збільшує світовий попит на продовольство для задоволення основних людських потреб [5].

Сільське господарство є провідною формою глобального управління земельними ресурсами, а сільськогосподарська екосистема охоплює майже 40% поверхні землі [6]. Сільськогосподарські екосистеми значною мірою обмежені сільською місцевістю, де майже 50% населення світу проживає в цих сільських районах. Бангладеш нічим не відрізняється, приблизно 70% населення живе в селах і залежить від сільського господарства для їх існування [7]. У багатьох країнах, що розвиваються, сільське господарство вважається основною рушійною силою економічного зростання, при цьому майже 75% доданої вартості сільськогосподарської продукції виробляється в цих країнах [8]. Сільське господарство може мати значний

вплив на навколишнє середовище. Незважаючи на те, що негативний вплив є серйозним і може включати забруднення та деградацію ґрунту, води та повітря, сільське господарство також може позитивно впливати на навколишнє середовище, наприклад, затримуючи парникові гази в посівах і ґрунті, або зменшуючи ризики повеней шляхом прийняття певних методів ведення сільського господарства.

Виходячи з вище зазначених моментів, основною метою цього дослідження було дослідити еколого-економічну безпеку аграрного сектору.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Теоретичні та практичні аспекти еколого-економічної безпеки аграрного сектору досліджували Лутковська С. М. [1], Піщенко О. В. [2], Гобела В. В. [4], Скорук О. В. [5], Козловський А. В., Мазур Г. Ф. [6], Білик Р. Р. [7], Кропивко М. Ф. [8] та інші.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується стаття

Незважаючи на значну кількість досліджень з теми еколого-економічна безпека аграрного сектору все ж комплексного дослідження особливостей у вітчизняній науці не проводилося. Це, в свою чергу, пояснює актуальність розглянутого питання в аграрного сектору.

Формулювання цілей статті

Метою статті є дослідження особливостей еколого-економічної безпеки аграрного сектору.

Виклад основного матеріалу дослідження

Зміна клімату є найактуальнішою проблемою, з якою сьогодні стикається вся земна куля. Антропогенні викиди парникових газів сприяють глобальному потеплінню, що, як наслідок, спричиняє довгостроковий вплив на погодні умови та виснаження озонового шару. Сільськогосподарські послуги, такі як боротьба з ерозією землі, управління зрошувальною водою, боротьба з зараженням комахами, прискорення кругообігу поживних речовин, запилення та інші, використовуються для збільшення врожайності продукції, що придатна для збирання. Однак ці процеси втручаються в природний цикл і тому вважаються згубними через те, що спричиняють втрату води та зниження якості ґрунту серед інших шкідливих наслідків [17].

Сільськогосподарські операції мають чистий негативний вплив на загальну якість навколишнього середовища [18]. Відходи, які утворюються під час цієї діяльності, забруднюють ґрунт, воду та навколишнє середовище. Попереднє дослідження виявило позитивний зв'язок між продуктивністю сільського господарства та екологічним тиском, тобто із зростанням продукту зростає і попит на навколишнє середовище. Після Зеленої революції синтетичні добрива та пестициди спричинили значний відсоток залежності сільського господарства [19]. Швидке виробництво їжі із синтетичними добривами надається перевага не лише через важливість сільського господарства, але й для пом'якшення проблем безпеки харчових продуктів. Як наслідок, це спричинило небезпеку для здоров'я людини та навколишнього середовища виживання.

Швидше економічне зростання залежить від екстенсивного використання ресурсів для підтримки попиту, а це може призвести до серйозного забруднення навколишнього середовища. Таким чином, можна стверджувати, що між забрудненням навколишнього середовища та економічним зростанням існує взаємозв'язок. Слаборозвинені країни та країни, що розвиваються, переважно залежать від сільського господарства для розвитку своєї економіки. Коли продуктивність сільського господарства зростає, використовується більше ресурсів, що призводить до погіршення навколишнього середовища [15]. Було показано, що споживання природних ресурсів через видобуток корисних копалин, сільське господарство та вирубку лісів потенційно може погіршити якість навколишнього середовища через збільшення викидів [16]. Прагнення розширити межі сільського господарства в Адаптації засобів до існування до зміни клімату (LACC), де домінує сільськогосподарська діяльність, призводить до пошкодження рослинності, опустелювання та вирубки лісів, піддаючи землі погіршенню [17].

Натаніель і Аделі [20] показали, що ООН-SGD (ЦСР-9) наголошує на необхідності скорочення викидів вуглецю та запобігання шкоди навколишньому середовищу. Викиди вуглецю значною мірою сприяють погіршенню навколишнього середовища, створюючи таким чином виклик для створення та підтримки стійкої екосистеми. Автори також вивчали різноманітні фактори, які впливають на викиди CO₂ та їхні потенційно шкідливі наслідки для екосистеми. Усман та ін. [21] виявили суттєвий зв'язок між зростанням сільського господарства, економічним зростанням і використанням невідновлюваної енергії, що спричинило погіршення навколишнього середовища. Дослідження також виявило зв'язок між викидами вуглецю та економічним зростанням, яке було перешкодою на шляху до сталого розвитку цілі.

Згідно з Hafeez et al. [22], сільське господарство спричинило 21% глобальних викидів CO₂, і дійшло висновку, що сільське господарство та енергоспоживання призводять до погіршення навколишнього середовища. Вони також акцентували увагу на енергоефективності та використанні екологічно чистих технологій. Оланіпекун [23], заявив, що зростання населення та бідність мали значний вплив на погіршення

навколишнього середовища в країнах, що розвиваються. Із зростанням населення зростає і попит на їжу, що вимагає масового виробництва їжі за короткий проміжок часу. Отже, методи сільського господарства, які покладаються на швидку продуктивність, можуть бути нестабільними та негативно впливати на навколишнє середовище через викиди CO₂.

Баланс природної кліматичної системи зазвичай стабілізується місцевою екосистемою, включаючи цикли вуглецю, азоту та води. Доведено, що парникові гази є довгостроковими джерелами зміни клімату [12]. Глобальне потепління є результатом збільшення викидів парникових газів, і воно може з часом змінити навколишнє середовище [13]. CO₂, F, CH₄ і N₂O є основними парниковими газами, що містяться в антропогенних викидах, і серед них CO₂ становить майже 76%, що спричиняє глобальне потепління [14]. Деградація навколишнього середовища викликала занепокоєння в усьому світі протягом попередніх десятиліть [15], тоді як на сільськогосподарський сектор припадає 10–15% світових викидів [16]. Незважаючи на те, що країни, що розвиваються, значною мірою покладаються на сільське господарство, було показано, що зростання рівня викидів CO₂ знижує продуктивність землі та зворотно впливає на сільськогосподарську продукцію [17].

Викиди CO₂ негативно змінили клімат, тим самим порушивши агроєкологічний баланс і розподіл доходів, що створює небезпеку споживання їжі [18]. Сільськогосподарські парникові гази в основному утворюються в результаті вирощування рису, спалювання рослинних залишків і тваринництва. Великі обсяги парникових газів викидаються під час сільськогосподарського виробництва в основному через надмірну експлуатацію сільськогосподарських ресурсів, таких як земля, використання хімічних добрив і пестицидів, що зрештою призвело до зміни клімату. Крім того, дослідження також відзначили, що зростання виробництва продуктів харчування, щоб прогодувати зростаюче населення світу, призвело до неефективних методів землеробства, які неминуче погіршують природне середовище [19]. Доведено також, що на сільське господарство суттєво впливають екологічні проблеми, такі як зміна клімату, глобальне потепління, деградація сільськогосподарських угідь, забруднення води та повітря та втрата біорізноманіття.

Таким чином, майбутнє розширення виробництва продуктів харчування має бути збалансоване зі зростаючим дефіцитом природних ресурсів. Дослідження також показали, що викиди CO₂ із сільськогосподарських джерел складають приблизно 21% загальних антропогенних викидів [18]. У результаті зміни агроєкологічних умов погіршення навколишнього середовища в кінцевому підсумку призводить до зменшення сільськогосподарського виробництва, що призводить до нерівного розподілу доходів, що, у свою чергу, призводить до відсутності продовольчої безпеки.

Цілі сталого розвитку (ЦСР), сформульовані Організацією Об'єднаних Націй, є глобальною політичною діяльністю, яку мають реалізувати всі країни з метою сприяння процвітанню та водночас захисту навколишнього середовища. Цілі розвитку спрямовані на підвищення продуктивності сільського господарства та забезпечення стабільної продовольчої безпеки для всіх людей шляхом сприяння підходам до сталого споживання, виробництва та розподілу. Отже, сільське господарство є життєво важливим питанням для покращення якості життя та досягнення ЦСР [19]. Вважається можливим зменшити зворотний вплив сільського господарства на навколишнє середовище шляхом прийняття жорсткої та відповідної політики та передачі технологій [1].

За словами Робертса [24], людські спільноти створили загрозу та негативно змінили глобальну екосистему через збільшення викидів CO₂. Збільшення популяції та тварин у країнах, що розвиваються, збільшує виробництво їжі та худоби, що призводить до збільшення викидів [14]. Щоб задовольнити потреби світового населення в продуктах харчування, сільськогосподарський сектор зазнав величезних навантажень і створив викиди [15]. Стале сільське господарство допомагає збільшити виробництво продуктів харчування, одночасно зменшуючи використання пестицидів. Також спостерігалось, що сільськогосподарське виробництво часом накопичує вуглець, забруднюючи таким чином навколишнє середовище [16]. Було показано, що існує значний зв'язок між економічним зростанням і забрудненням навколишнього середовища. З іншого боку, зменшення забруднення навколишнього середовища та екологічний баланс недостатньо пріоритетні в країнах, що розвиваються, і в слаборозвинених країнах [4].

Питання щодо майбутнього сільського господарства часто формулюються навколо необхідності реформувати «традиційне» сільське господарство на основі принципів агроєкології, органічного сільського господарства та (все частіше) регенеративного сільського господарства. Провідні звіти роблять висновок, що продовольча система стикається з кризою стійкості сільського господарства, землекористування та погіршенням навколишнього середовища. Замість того, щоб переглядати та повторювати опубліковані аналізи, ми звертаємо увагу на іншу, менш часто згадувану кризу: кризу економічної та соціальної стійкості (сімейного) фермерства. Основним викликом для сільськогосподарської політики в усьому світі є те, як підтримувати та підвищувати життєздатність різноманітних ферм із різними масштабами діяльності.

За оцінками, виробництво дрібних власників становить 50–70% світового виробництва продуктів харчування: дрібні власники відіграють вирішальну роль у продовольчих системах. Ми стикаємося з іронічною та образливою ситуацією, коли багато дрібних домогосподарств самі відчувають нестачу їжі. Це особливо гостра двостороння проблема в країнах з низьким рівнем доходу, де дрібні фермерські господарства є ключовими як для їх власної продовольчої безпеки, так і для економічного розвитку

Стрімкий розвиток продуктивності сільського господарства був важливою сходинкою, яка підтримала механізацію та підвищення заробітної плати сільськогосподарських робітників, а також зростання зайнятості в промисловості та сферах послуг. Це призвело до процесу інтенсифікації та спеціалізації сільського господарства, що ще більше знизило витрати та стимулювало продуктивність землі, капіталу та особливо праці як дедалі дорожчого фактора виробництва. Сільське господарство стало більш капіталомістким і механізованим, що йшло рука об руку зі спеціалізацією та розширенням масштабу, зумовленим ефектом масштабу. Прикладом спеціалізації є значне зменшення кількості та частки змішаних ферм, які поєднують землеробство та тваринництво, концентрація навколо обмеженої кількості (високоцінних) культур, регіональна спеціалізація (наприклад, садівництво, виробництво курятини) разом із спеціалізованими службами підтримки.

Економічні вигоди від масштабу є суттєвими і стають можливими завдяки прогресу в технологіях, включаючи механізацію та роботизацію, а також доступності відносно дешевого фінансування, тоді як ціна робочої сили зросла. Проте, незважаючи на тенденції спеціалізації та розширення масштабів, доходи фермерів у Європі перебувають під великим тиском, особливо для невеликих ферм. Номінальні ціни на сільськогосподарську продукцію знижуються, тоді як витрати не зменшуються одночасно через необхідність постійного інвестування в нові технології, будівлі та землю. Основні економічні показники європейського фермерства представимо в табл. 1.

Таблиця 1

Основні економічні показники європейського фермерства

Показник	Статистика
Грунтовий покрив	Сільськогосподарські землі (включаючи природні пасовища) займають майже половину території Європи (48%).
Спільна аграрна політика	Професійні сімейні ферми (5-250 га), які управляють 67% сільськогосподарських угідь, отримують 71% загального обсягу прямої допомоги.
Розмір господарств	Середня ферма в ЄС-28 мала 16 га сільськогосподарських угідь.
Економічна продукція сільського господарства	Сільськогосподарська промисловість ЄС виробила загальну продукцію на суму 427 мільярдів євро, 50% цієї вартості припадає на рослинництво, 40% – на тваринництво, а решта – на вторинну діяльність.
Доходи фермерів	Порівняно із середньою заробітною платою в економіці в цілому, підприємницький дохід на одиницю роботи сім'ї становив близько 46% у 2017 році.
Диверсифікація	Кожен третій фермер диверсифікує свою діяльність, 77% з них витрачають більше часу на іншу діяльність, яка приносить прибуток, ніж на сільськогосподарську роботу.
Демографія ферми	Лише 5,6% усіх європейських ферм керують фермери молодші 35 років, тоді як понад 31% усіх фермерів старше 65 років.
Продуктивність сільського господарства	Загальна факторна продуктивність у секторі з часом зростає – у 2021 році вона досягла 109,5% рівня 2020 року
Робоча сила	Частка сільського господарства в загальній зайнятості становить близько 4%, що становить 20,5 мільйонів повних і неповних робочих місць.
Єдиний ринок	72,7% експорту агропродовольчої продукції з країн-членів ЄС було відправлено до інших сусідів ЄС, які є частиною єдиного ринку.
Екологічно чисті практики	Значна частина сільськогосподарських площ ЄС обробляється відповідно до певних екологічно чистих методів. 80% сільськогосподарських угідь ЄС підлягали принаймні одному із зобов'язань щодо екологізації CAP.
Експорт агропродовольчої продукції	Вартість торгівлі ЄС агропродовольчою продукцією (експорт та імпорт) досягла 253,1 мільярда євро, що становить 1/3 чистого торгового балансу ЄС.
Секвестрація вуглецю	За останні тридцять років викиди ПГ від сільського господарства скоротилися на 24%. Лісовий сектор ЄС щороку поглинає майже 10% викидів парникових газів ЄС.
Фермерська кооперація	В ЄС налічується понад 41 000 організацій виробників (РО), 22 000 з яких є кооперат

Джерело: (ЄК, 2020)

Збільшення розмірів ферм і обмеження доступності землі, особливо в Північно-Західній Європі, призвели до зменшення кількості ферм і негативного впливу на робочі місця, засоби до існування та послуги в сільській місцевості. Збільшення розмірів ферм і обмеження доступності землі, особливо в Північно-Західній Європі, призвели до зменшення кількості ферм і негативного впливу на робочі місця, засоби до існування та послуги в сільській місцевості. Це також призвело до масового перевиробництва, дедалі дорожчої CAP та побічних ефектів у вигляді негативного впливу на навколишнє середовище 1990-х роках ці події призвели до серії реформ CAP і зміщення акценту з інтенсифікації сільського господарства та виробництва на інші цілі, такі як розвиток сільської місцевості, охорона навколишнього середовища та збереження природи. Цінова підтримка дедалі частіше замінювалась прямою підтримкою доходів фермерів із дотриманням певних умов щодо відповідності агроєкологічним критеріям. Паралельно розроблялася екологічна політика: у 1991 році була введена Директива про нітрати для контролю забруднення нітратами та якості води.

Останнім часом громадська стурбованість щодо виробництва продуктів харчування, добробуту тварин і, як деякі називають це, «промислового масштабу» сільського господарства, якості продуктів харчування та впливу сільського господарства на навколишнє середовище стала більш помітною. Ці

проблеми стали додатковим рушієм змін у сільському господарстві, або через добровільні зміни фермерів, або через законодавство. Вимоги роздрібних торговців і споживачів дедалі більше впливають на способи виробництва. Поряд з органічним землеробством, яке все ще є відносно невеликим у більшості європейських країн (8,5% від загальної площі сільськогосподарських угідь у 2019 році, EUROSTAT 2020), пропагуються інші альтернативні форми сільського господарства, включаючи агроекологію, циркулярне сільське господарство, міське землеробство та природоохоронне сільське господарство, що часто супроводжується різними етикетками харчових продуктів. Деякі з них включають прагнення та/або стимули до диверсифікації виробничих систем або сприяння меншому масштабу сільського господарства. Крім того, увага суспільства приділяється низці проблем навколишнього середовища – забруднення повітря, якість води, руйнування середовища існування, зміна клімату – тоді як законодавство є фрагментованим і постійно змінюється. Усе це призводить до тиску на фермерів і сільське господарство в Північно-Західній Європі, щоб адаптуватися, інвестувати та постійно змінюватися, тоді як багато хто відчуває відсутність довгострокової перспективи сільського господарства.

Коли ми досліджуємо залежність різних країн від сільського господарства (виражену у % ВВП), виявляється знайома закономірність. Відповідно до узагальненої моделі структурної трансформації, країни, які найбільше залежать від сільського господарства як джерела зайнятості, отримують найбільшу частку свого ВВП від сільського господарства. Більшість регіонів-експортерів продовольства також є країнами з високим рівнем доходу [13], які отримують лише невелику частку свого ВВП від сільського господарства, і де лише невелика частка населення залучена до сільськогосподарських робіт. Це призводить до сильної зворотної залежності між зайнятістю в сільському господарстві та продуктивністю праці, вираженою як економічна додана вартість на одного працівника. Звичайно, залежність від сільського господарства відображає слабкий розвиток інших секторів економіки та можливості для працевлаштування в них. Розвиток сільського господарства часто був основним рушієм структурної трансформації економіки. Але залишається відкритим питання, чи може сільське господарство стимулювати економічний розвиток і зменшити бідність, коли можливості працевлаштування поза сільським господарством залишаються дуже обмеженими, як у багатьох країнах Африки на південь від Сахари. Відсутність зростання продуктивності в несільськогосподарських секторах, здається, діє як кришка на двигуні зростання сільського господарства.

У багатьох частинах світу механізація сільського господарства та збільшення використання технологій призводять до значного підвищення продуктивності на одного сільськогосподарського працівника та йдуть рука об руку зі збільшенням розміру ферми. Це можна спостерігати навіть на рівні простої техніки, де плуги, запряжені волом, дозволяють обробляти більші площі та підвищувати продуктивність праці порівняно з ручними мотиками. Проте, незважаючи на механізацію, темпи консолідації землі в країнах Південно-Східної Азії загалом дуже низькі. Водночас використання технологій підвищення врожайності у господарстві призводить до загального зменшення кількості робочих місць у сільському господарстві, оскільки сфера послуг сільського господарства не може поглинути робочу силу, яку втрачають господарства.

У зв'язку зі збільшенням використання наявних ресурсів і меншою залежністю від зовнішніх ресурсів, повторне об'єднання землеробства та тваринництва є важливим засобом зробити великомасштабне інтенсивне сільське господарство більш циклічним [10]. Питання про те, чи відбувається таке повторне з'єднання на фермі, у системі ведення сільського господарства чи на регіональному рівні, найкраще підходить для ризикованих середовищ.

Іншим важливим аспектом майбутніх систем землеробства є вбудовування екосистемних послуг, включаючи збереження біорізноманіття в ландшафті. Такі ландшафти можуть приймати форму високопродуктивних інтенсивних ферм у поєднанні з смугами диких квітів [14] і природними заповідниками (збереження землі), до менш інтенсивних ферм і систем землеробства з більшим біорізноманіттям на фермах [4] (землепаювання). Очікується різноманітних ландшафтів із поєднанням інтенсивних і екстенсивних форм сільського господарства в поєднанні з природними заповідниками. Крім того, майбутні клімати з більш екстремальними умовами потребують уваги до зберігання прісної води в озерах і підземних водах для зменшення впливу посух, а також до буферної здатності для зменшення впливу повеней. Для підтримки таких біорізноманітних ландшафтів потрібні міцні політичні рамки, що підтримують як інтенсивні, так і більш екстенсивні ферми різного розміру.

Поєднання вузьких економічних марж і розвитку технологій сприяє появі корпоративних форм виробництва. Розробка технологій підвищення продуктивності для дуже специфічних сільськогосподарських операцій, таких як мінімальний обробіток ґрунту, боротьба з бур'янами тощо, зменшує витрати та забезпечує краще управління, але вимагає, щоб робота в масштабі була прибутковою. Корпоративні ферми мають хороші можливості, щоб скористатися перевагами цих подій. Компанії також можуть розподілити свої інвестиції між різними типами ферм і в різних агроекологічних зонах, щоб захистити від цінових і кліматичних ризиків. Структури типу правління, які включають фінанси, управління людськими ресурсами, юридичні навички, маркетинг і агрономічні навички, стають все більш поширеними [16]. Хоча корпоративні ферми ще не настільки поширені, як в Австралії, корпоративні ферми також з'являються в інших країнах,

наприклад у Південно-Східній Азії та Європі, де одна компанія управляє 90 000 га в п'яти країнах. Інша компанія керує багатьма типами ферм у дев'яти країнах, розташованих на чотирьох континентах. Шляхом укрупнення масштабів продовжують розвиватися і сімейні ферми. Поряд із тенденціями збільшення інвестицій у великомасштабне високо механізоване сільське господарство, ми, ймовірно, станемо свідками подальшого зниження зайнятості в сільській місцевості та депопуляції сільських територій у країнах Європи, Америки та Австралії. Це призводить до спіралі втрати інвестицій у такі послуги, як магазини, школи, лікарні та інша сільська інфраструктура, а також до подальшої міграції до міських центрів. Такі тенденції особливо помітні в менш сприятливому кліматі та у віддалених районах, сприяючи зменшенню кількості ферм і фермерів, а також загальної площі виробництва в Європі.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Результати цього дослідження показують, що забруднення навколишнього середовища має сильний причинно-наслідковий зв'язок із сільськогосподарською екологією. Шляхом зміцнення та адаптації існуючої політики та стратегій уряд має запровадити деякі синхронізовані політики, які можуть допомогти досягти стійкої агро економічної системи шляхом зменшення забруднення навколишнього середовища.

- Збільшення субсидій і державних витрат з точки зору фіскальної політики має призвести до певних проєктів, які відповідають попиту.
- Створення наглядових органів для нагляду за загальною сільськогосподарською діяльністю та виявлення фермерів, відповідальних за посилення природної деградації.
- Слід зменшити використання шкідливих органічних і неорганічних продуктів, таких як пестициди та хімічні добрива, шляхом підвищення обізнаності серед фермерів із цією метою та сприяння біологічній еволюції шляхом використання органічних добрив.
- Технологічний прогрес слід використовувати для того, щоб поінформувати зацікавлених сторін про переваги сталого сільського господарства та захисту навколишнього середовища.
- Для міцнішої аграрної економіки політика має бути більш агресивною для подолання розриву попиту, спричиненого лихами чи лихами, які спустошили низинні землі.

Немає сумніву, що сільське господарство залишатиметься центральною основою засобів до існування в країнах, що розвиваються, у майбутньому. Існують можливості для диверсифікації сільського господарства, щоб виробляти більш поживні раціони, щоб розширити залежність від основних зернових і включити більш широкий спектр коренеплодів і бульбоплодів, таких як маниок, картопля та високогірні банани, а також більш поживні культури, такі як бобові та овочі. Але мізерні доходи, які фермери можуть отримати лише від сільського господарства, свідчать про те, що вони є частиною ширшої продовольчої системи; їм також потрібні інші форми доходу, щоб купувати поживні продукти, які вони не можуть виробити самі.

Загострення екологічних проблем, зміна клімату, занепокоєння щодо добробуту тварин, проблеми зі здоров'ям людей і посилення голосів роздрібних торговців і споживачів спрямовуватимуть сільськогосподарську політику та виробництво на технології та канали збуту, які зменшують вплив на навколишнє середовище. Незважаючи на те, що доступні ціни на продукти харчування залишатимуться важливими, здається неминучим, що витрати на навколишнє середовище (і, можливо, соціальні витрати та витрати на здоров'я людини), понесені виробництвом і споживанням продуктів харчування, потребуватимуть у довгостроковій перспективі інтерналізувати. Зрештою це має призвести до сільського господарства, яке виробляє, окрім продуктів харчування, низку екосистемних послуг за цінами, які забезпечують дохід для життя виробників продуктів харчування та поважають планетарні кордони. Здається, поза сумнівом, цього можна досягти лише в умовах сильно реформованого економічного контексту.

Література

1. Лутковська С. М. Сутність еколого-економічної безпеки та її роль в сталому розвитку АПК. Ефективна економіка. 2018. № 8. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7281> (дата звернення: 30.12.2022).
2. Піщенко О. В. Регулювання еколого-економічної безпеки аграрного сектору: теорія, методологія та практика : монографія. Чернівці : НУ «Чернігівська політехніка», 2020. 306 с.
3. Гобела В. В. Економіко-безпекова екологізація: теорія і практика : монографія. Львів : ЛьвДУВС, 2021. 244 с.
4. Скорук О. В. Економічна безпека держави: сутність, складові елементи та проблеми забезпечення. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство.
5. Козловський А. В., Мазур Г. Ф. Сучасні заходи стимулювання розвитку агропромислового виробництва в Україні. Агросвіт. 2017. № 8. С. 12–18.
6. Білик Р. Р. Оцінювання взаємозв'язків економічної безпеки та конкурентоспроможності регіону. Вісник Хмельницького національного університету. 2017. № 1. С. 23–30.

7. Кривчик М. Ф. Стратегічне бачення аграрного устрою України. Економіка АПК. 2017. № 4. С. 5–16.
8. Adiele J. G. (2020). Growing out of hunger: Towards an improved understanding of the water and nutrient limited yield of cassava. Wageningen University.
9. Adiele J. G., Schut A. G. T., van den Beuken R. P. M., Ezui K. S., Pypers P., Ano A. O., Egesi C.N., & Giller K. E. (2020). Towards closing cassava yield gap in West Africa: Agronomic efficiency and storage root yield responses to NPK fertilizers. *Field Crops Research*, 253, 107820–107811. <https://doi.org/10.1016/j.fcr.2020.107820>.
10. Gyamfi B., Ozturk I., Bein M., Bekun F. An investigation into the anthropogenic effect of biomass energy utilization and economic sustainability on environmental degradation in E7 economies *Biofuels, Bioproducts and Biorefining*, 15 (3) (2021), pp. 840-851.
11. Kopittke P., Menzies N., Wang P., McKenna B., Lombi E. Soil and the intensification of agriculture for global food security *Environ. Int.*, 132 (2019), p. 105078
12. Khan N. *Climate Change and Sustainability of Agriculture in Bangladesh* Springer Climate (2021), pp. 65-84.
13. Nunes F., de Jesus Alves L., de Carvalho C., Gross E., de Marchi Soares T., Prasad M. Soil as a complex ecological system for meeting food and nutritional security *Climate Change and Soil Interactions* (2020), pp. 229-269.
14. Data.worldbank.org Population Density (People Per Sq. Km of Land Area) | Data (2020). URL: <https://data.worldbank.org/indicator/EN.POP.DNST?locations=BD> [Accessed: 19 Apr 2022]
15. Nathaniel S., Adeleye N. Environmental preservation amidst carbon emissions, energy consumption, and urbanization in selected african countries: implication for sustainability *J. Clean. Prod.*, 285 (2021), p. 125409.
16. Usman M., Anwar S., Yaseen M., Makhdam M., Kousar R., Jahanger A. Unveiling the dynamic relationship between agriculture value addition, energy utilization, tourism and environmental degradation in South Asia *J. Publ. Aff.* (2021).
17. Gurbuz E., Nesirov G. Does agricultural value-added induce environmental degradation? Evidence from Azerbaijan *Environ. Sci. Pollut. Control Ser.*, 28 (18) (2021), p. 23099.
18. EUROSTAT (2020). Organic operators by status of the registration process (from 2012 onwards). https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/org_coptyp/default/table?lang=en. European Statistical Office.
19. FAO (2020). Production, trade, (FAOSTAT database collections). Rome. URL: <http://www.fao.org/faostat/en/#data>: FAO.
20. Nathaniel S., Adeleye N. Environmental preservation amidst carbon emissions, energy consumption, and urbanization in selected african countries: implication for sustainability *J. Clean. Prod.*, 285 (2021), p. 125409.
21. Usman M., Anwar S., Yaseen M., Makhdam M., Kousar R., Jahanger A. Unveiling the dynamic relationship between agriculture value addition, energy utilization, tourism and environmental degradation in South Asia *J. Publ. Aff.* (2021).
22. Hafeez M., Yuan C., Shah W., Mahmood M., Li X., Iqbal K. Evaluating the relationship among agriculture, energy demand, finance and environmental degradation in one belt and one road economies *Carbon Manag.*, 11 (2) (2020), pp. 139-154.
23. Olanipekun I., Olasehinde-Williams G., Alao R. Agriculture and environmental degradation in Africa: the role of income *Sci. Total Environ.*, 692 (2019), pp. 60-67.
24. Roberts J., Grimes P., Manale J. Social roots of global environmental change: a world-systems analysis of carbon dioxide emissions *J. World Syst. Res.* (2003), pp. 277-315.

References

1. Lutkovska S. M. Sutnist ekolohe-ekonomichnoi bezpeky ta yii rol v stalomu rozvytku APK. *Efektivna ekonomika*. 2018. № 8. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7281> (data zvernennia: 30.12.2022).
2. Pishchenko O. V. Rehuliuвання ekolohe-ekonomichnoi bezpeky ahrarnoho sektoru: teoriia, metodolohiia ta praktyka : monohrafiia. Chernihiv : NU «Chernihivska politehnika», 2020. 306 s.
3. Hobela V. V. Ekonomiko-bezpekova ekolohizatsiia: teoriia i praktyka : monohrafiia. Lviv : LvDUVS, 2021. 244 s.
4. Skoruk O. V. Ekonomichna bezpeka derzhavy: sutnist, skladovi elementy ta problemy zabezpechennia. *Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho natsionalnoho universytetu. Serii: Mizhnarodni ekonomichni vidnosyny ta svitove hospodarstvo*.
5. Kozlovskiy A. V., Mazur H. F. Suchasni zakhody stymuliuвання rozvytku ahropromyslovoho vyrobnytstva v Ukraini. *Ahrosvit*. 2017. № 8. S. 12–18.
6. Bilyk R. R. Otsiniuvannya vzaiemozviazkiv ekonomichnoi bezpeky ta konkurentospromozhnosti rehionu. *Herald of Khmelnytskyi National University*. 2017. № 1. S. 23–30.
7. Kropyvko M. F. Stratehichne bachenня ahrarnoho ustroiu Ukrainy. *Економіка АПК*. 2017. № 4. С. 5–16.
8. Adiele J. G. (2020). Growing out of hunger: Towards an improved understanding of the water and nutrient limited yield of cassava. Wageningen University.
9. Adiele J. G., Schut A. G. T., van den Beuken R. P. M., Ezui K. S., Pypers P., Ano A. O., Egesi C.N., & Giller K. E. (2020). Towards closing cassava yield gap in West Africa: Agronomic efficiency and storage root yield responses to NPK fertilizers. *Field Crops Research*, 253, 107820–107811. <https://doi.org/10.1016/j.fcr.2020.107820>.

10. Gyamfi B., Ozturk I., Bein M., Bekun F. An investigation into the anthropogenic effect of biomass energy utilization and economic sustainability on environmental degradation in E7 economies *Biofuels, Bioproducts and Biorefining*, 15 (3) (2021), pp. 840-851.
11. Kopittke P., Menzies N., Wang P., McKenna B., Lombi E. Soil and the intensification of agriculture for global food security *Environ. Int.*, 132 (2019), p. 105078
12. Khan N. *Climate Change and Sustainability of Agriculture in Bangladesh* Springer Climate (2021), pp. 65-84.
13. Nunes F., de Jesus Alves L., de Carvalho C., Gross E., de Marchi Soares T., Prasad M. Soil as a complex ecological system for meeting food and nutritional security *Climate Change and Soil Interactions* (2020), pp. 229-269.
14. Data.worldbank.org Population Density (People Per Sq. Km of Land Area) | Data (2020). URL: <https://data.worldbank.org/indicator/EN.POP.DNST?locations=BD> [Accessed: 19 Apr 2022]
15. Nathaniel S., Adeleye N. Environmental preservation amidst carbon emissions, energy consumption, and urbanization in selected african countries: implication for sustainability *J. Clean. Prod.*, 285 (2021), p. 125409.
16. Usman M., Anwar S., Yaseen M., Makhdum M., Kousar R., Jahanger A. Unveiling the dynamic relationship between agriculture value addition, energy utilization, tourism and environmental degradation in South Asia *J. Publ. Aff.* (2021).
17. Gurbuz E., Nesirov G. Does agricultural value-added induce environmental degradation? Evidence from Azerbaijan *Environ. Sci. Pollut. Control Ser.*, 28 (18) (2021), p. 23099.
18. EUROSTAT (2020). Organic operators by status of the registration process (from 2012 onwards). https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/org_coptyp/default/table?lang=en. European Statistical Office.
19. FAO (2020). Production, trade, (FAOSTAT database collections). Rome. URL: <http://www.fao.org/faostat/en/#data>: FAO.
20. Nathaniel S., Adeleye N. Environmental preservation amidst carbon emissions, energy consumption, and urbanization in selected african countries: implication for sustainability *J. Clean. Prod.*, 285 (2021), p. 125409.
21. Usman M., Anwar S., Yaseen M., Makhdum M., Kousar R., Jahanger A. Unveiling the dynamic relationship between agriculture value addition, energy utilization, tourism and environmental degradation in South Asia *J. Publ. Aff.* (2021).
22. Hafeez M., Yuan C., Shah W., Mahmood M., Li X., Iqbal K. Evaluating the relationship among agriculture, energy demand, finance and environmental degradation in one belt and one road economies *Carbon Manag.*, 11 (2) (2020), pp. 139-154.
23. Olanipekun I., Olasehinde-Williams G., Alao R. Agriculture and environmental degradation in Africa: the role of income *Sci. Total Environ.*, 692 (2019), pp. 60-67.
24. Roberts J., Grimes P., Manale J. Social roots of global environmental change: a world-systems analysis of carbon dioxide emissions *J. World Syst. Res.* (2003), pp. 277-315.

<https://doi.org/10.31891/2307-5740-2023-314-1-6>

УДК 336.32

Аліна ГЛУШКО

Національний університет «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка»

<https://orcid.org/0000-0002-4086-1513>

e-mail: glushk.alina@gmail.com

Яна ПИРІГ

Національний університет «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка»

e-mail: pirig2001@gmail.com

ОПТИМІЗАЦІЯ ЗАБОРГОВАНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА КРИТИЧНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ В АСПЕКТІ ЗМІЦНЕННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

Стаття присвячена проблематиці зміцнення фінансово-економічної безпеки підприємств критичної інфраструктури України в умовах воєнного стану. Доведено, що оптимальність обсягів дебіторської та кредиторської заборгованості, їхня збалансованість, своєчасність погашення є основою для забезпечення ліквідності, платоспроможності, фінансової незалежності та безпечного функціонування суб'єкта господарювання в цілому. Проведено аналіз динаміки, структури, співвідношення та показників оборотності дебіторської і кредиторської заборгованості об'єкта критичної інфраструктури АТ «ПОЛТАВАОБЛЕНЕРГО». На основі прогнозування виявлено ризик зростання заборгованості досліджуваного підприємства та запропоновано напрями оптимізації розмірів дебіторської та кредиторської заборгованості, що дозволить не лише покращити фінансову стійкість, але й зміцнити фінансово-економічну безпеку підприємства в цілому.

Ключові слова: фінансово-економічна безпека; об'єкт критичної інфраструктури; дебіторська та кредиторська заборгованість; прогнозування; оптимізація.

Alina HLUSHKO, Yana PYRIG

National University Yuri Kondratyuk Poltava Polytechnic

OPTIMIZATION OF THE DEBT OF A CRITICAL INFRASTRUCTURE ENTERPRISE IN TERMS OF STRENGTHENING FINANCIAL AND ECONOMIC SECURITY

The article is devoted to the issues of strengthening the financial and economic security of critical infrastructure enterprises of Ukraine under martial law. It is proved that the optimality of the volumes of receivables and payables, their balance, and timeliness of repayment are the basis for ensuring liquidity, solvency, financial independence, and safe functioning of the business entity as a whole. The article analyzes the dynamics, structure, ratio and indicators of turnover of accounts receivable and accounts payable of the critical infrastructure object of JSC "POLTAVAOBLENENERGO". The influence of accounts receivable on the liquidity of the enterprise, its profitability and financial stability is determined. The influence of accounts payable on the financial independence of an enterprise and its solvency is substantiated. The indirect impact of accounts payable on the profitability of an enterprise is proved. It is established that the uncertainty and variability of the business environment, especially under martial law, complicates the process of making management decisions. The level of their validity and effectiveness depends on the ability of management to foresee possible scenarios. Therefore, forecasting is rightly recognized as an integral part of determining the directions of debt optimization. On the basis of forecasting, the risk of debt growth of the researched enterprise is identified and directions for optimizing the amount of receivables and payables are proposed, which will not only improve financial stability but also strengthen the financial and economic security of the enterprise as a whole. The priority measures to optimize the accounts payable of JSC "POLTAVAOBLENENERGO" are as follows: introduction of a system of control over accounts receivable and accounts payable at the enterprise; introduction of control over the quality of services provided to consumers; monitoring of settlements with creditors for deferred or overdue debts and identifying reasons for non-compliance with the terms of the contract; obtaining state support under martial law.

Keywords: financial and economic security; critical infrastructure facility; accounts receivable and payable; forecasting; optimization.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями

В умовах нестабільності бізнес середовища, посилення зовнішніх та внутрішніх загроз як наслідок військової агресії російської федерації проблематика забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємств як базису їх стабільного функціонування набуває особливої актуальності. Одним із головних факторів, який впливає на фінансову стійкість суб'єкта господарювання, визначає рівень його адаптивності до змін умов діяльності і, як наслідок, рівень фінансово-економічної безпеки в цілому правомірно визначити ефективність управління заборгованістю. Оптимальність обсягів дебіторської та кредиторської заборгованості, їхня збалансованість, своєчасність погашення є основою для забезпечення стабільної діяльності підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Дослідженню теоретичних та прикладних аспектів дебіторської та кредиторської заборгованості як інструменту підтримки, забезпечення, зміцнення фінансово-економічної безпеки суб'єкта господарювання

присвячені праці таких науковців, як Ткаченко О.С., Кузнецова С.А., Дергалюк Б.В., Чорненька О.Б., Іванова М.І., Грошелева О.Г., Усатенко О.В., Соломіна Г.В. та ін. [1–7]. Проте багатоаспектність проблеми потребує подальших досліджень теоретико-методичних основ забезпечення формування та функціонування ефективної системи управління заборгованістю, здатної зміцнити фінансово-економічну безпеку підприємства.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується стаття

В умовах реалізованих безпрецедентних ризиків і загроз безпечному функціонуванню вітчизняних суб'єктів господарювання, в тому числі критичної інфраструктури, проблема оптимізації заборгованості підприємств як основи забезпечення їх фінансово-економічної безпеки потребує подальших наукових досліджень.

Формулювання цілей статті

Метою статті є визначення напрямів оптимізації заборгованості підприємства критичної інфраструктури з метою зміцнення його фінансово-економічної безпеки.

Виклад основного матеріалу

В умовах воєнного стану забезпечення стійкості підприємств критичної інфраструктури є пріоритетним завданням [8]. Фінансово-економічну безпеку підприємств енергетичної та хімічної промисловості, транспорту, банківської та фінансової сфери, сфери інформаційні технології та телекомунікації, продовольства, охорони здоров'я і комунального господарства правомірно визначити основою для стабільного функціонування національної економіки та забезпечення національної безпеки. Одним із об'єктів критичної інфраструктури Полтавської області є АТ «ПОЛТАВАОБЛЕНЕРГО», основним видом діяльності якого визначено розподіл електричної енергії [9].

Заборгованість є об'єктивним економічним явищем, яке виникає в ході господарсько-фінансової діяльності підприємства та його взаємовідносин з контрагентами. З одного боку, заборгованість стимулює зростання ділової активності за рахунок збільшення оборотності товарно-матеріальних цінностей в економіці, оскільки дає змогу покупцям отримувати ресурси з відтермінуванням їхньої оплати і таким чином не переривати свій виробничо-операційний цикл в умовах недостатності фінансових ресурсів, а продавцям – пришвидшити збут своєї продукції (робіт, послуг). Проте, з іншого боку, заборгованість передбачає тимчасове вилучення активів з обороту в продавця, що може погіршити його фінансово-майновий стан, зокрема й через відсутність ресурсів для продовження господарської діяльності через їхнє акумулювання у вигляді заборгованості [5]. Таким чином, заборгованість здійснює неоднозначний вплив на діяльність і, відповідно, фінансову стійкість та фінансово-економічну безпеку підприємства зокрема та функціонування національної економіки в цілому.

На основі проведеного аналізу встановлено вагому частку дебіторської заборгованості в оборотних активах та кредиторської у структурі сукупного капіталу, що підтверджує актуальність дослідження (рис. 1).

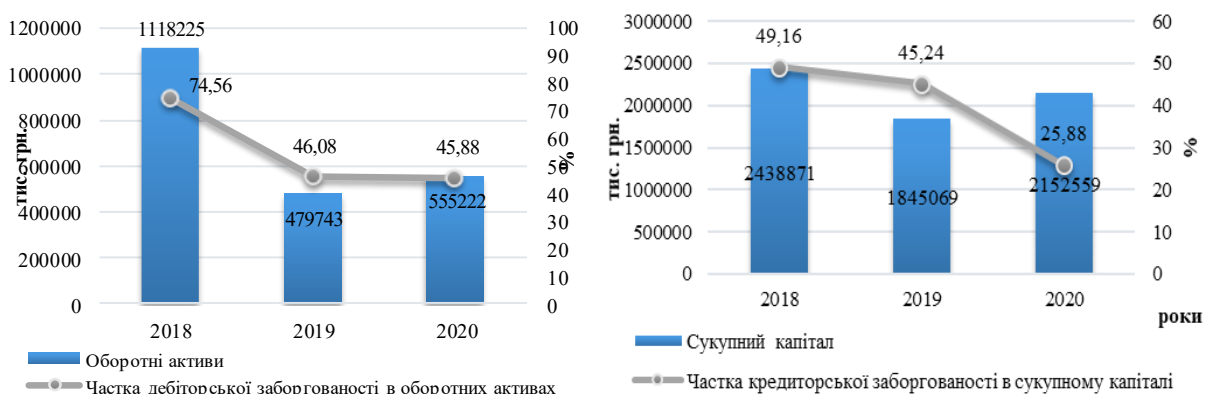


Рис. 1. Показники динаміки частки дебіторської та кредиторської заборгованості АТ «Полтаваобленерго» за 2018–2020 роки

За досліджуваний період відбувається зменшення питомої ваги заборгованості, проте вплив на ліквідність, платоспроможність, фінансову незалежність та фінансово-економічну безпеку АТ «ПОЛТАВАОБЛЕНЕРГО» залишається високою.

З метою обґрунтування напрямів оптимізації заборгованості в аспекті зміцнення фінансово-економічної безпеки досліджуваного підприємства проведено аналіз динаміки та структури дебіторської й кредиторської заборгованості (табл. 1).

Таблиця 1

**Аналіз складу, динаміки та структури дебіторської і кредиторської заборгованості
АТ «ПОЛТАВАОБЛЕНЕРГО» за 2018–2020 рр., тис. грн.**

Показник	2018 рік		2019 рік		2020 рік		Відхилення (+,-)			
	Сума, тис. грн.	Питома вага, %	Сума, тис. грн.	Питома вага, %	Сума, тис. грн.	Питома вага, %	2019/2018		2020/2019	
							в сумі, тис. грн.	в питомій вазі, %	в сумі, тис. грн.	в питомій вазі, %
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	697752	83,68	85620	38,81	115267	45,25	-612132	-44,87	29 647	6,44
Дебіторська заборгованість за розрахунками:	94557	11,34	88645	40,18	91743	36,02	-5912	28,84	3098	-4,16
з бюджетом	68095	8,17	68118	30,88	59150	23,22	23	22,71	-8 968	-7,65
за виданими авансами	26462	3,17	20527	9,30	32593	12,80	-5935	6,13	12 066	3,49
Інша поточна дебіторська заборгованість	41480	4,97	46351	21,01	47712	18,73	4 871	16,03	1 361	-2,28
<i>Усього дебіторська заборгованість</i>	<i>833789</i>	<i>100,00</i>	<i>220616</i>	<i>100,00</i>	<i>254722</i>	<i>100,00</i>	<i>-613 173</i>	<i>0,00</i>	<i>34 106</i>	<i>0,00</i>
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	422988	35,28	102133	12,24	52413	4,39	-320855	-23,04	-49720	-7,84
Поточні зобов'язання за розрахунками:	549475	45,83	571616	68,48	339378	28,44	22141	22,65	-232238	-40,04
за довгостроковими зобов'язаннями	2918	0,24	0	0,00	120	0,01	-2918	-0,24	120	0,01
з бюджетом	22273	1,86	17939	2,15	41277	3,46	-4334	0,29	23338	1,31
з одержаних авансів	471990	39,37	515684	61,78	247948	20,78	43694	22,41	-267736	-41,00
з позабюджетних платежів	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
зі страхування	6407	0,53	6758	0,81	9566	0,80	351	0,28	2808	-0,01
з оплати праці	26705	2,23	27116	3,25	36541	3,06	411	1,02	9425	-0,19
з учасниками	3931	0,33	3931	0,47	3926	0,33	0	0,14	-5	-0,14
із внутрішніх розрахунків	15251	1,27	188	0,02	0	0,00	-15063	-1,25	-188	-0,02
Інші поточні зобов'язання	226511	18,89	160999	19,29	165373	29,68	-65512	0,40	4374	10,39
<i>Усього кредиторська заборгованість</i>	<i>1198974</i>	<i>100</i>	<i>834748</i>	<i>100</i>	<i>557164</i>	<i>100</i>	<i>-364226</i>	<i>0,00</i>	<i>358735</i>	<i>0,00</i>

Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги займає протягом досліджуваного періоду найбільшу частку у структурі дебіторської заборгованості підприємства. Це в цілому позитивно відображається на ліквідності підприємства, однак за умови вчасного погашення та відсутності безнадійної заборгованості [10]. Оскільки остання матиме негативний вплив не лише на ліквідність, а й на фінансові результати діяльності суб'єкта господарювання [11]. Слід відмітити, що на основі проведеного аналізу дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги за групами споживачів виявлено, що найбільшу частку складають: споживачі електроенергії, ДП «Енергоринок» за електроенергію та споживачі теплоенергії та підігріву води (рис. 2).

У 2019–2020 рр. зростає питома вага дебіторської заборгованості за розрахунками, зокрема з бюджетом. Заборгованість за податками виникає внаслідок їхньої переплати у звітному чи попередніх податкових періодах або виконання специфічних операцій (наприклад, які обкладаються нульовою ставкою з ПДВ). Таким чином, її зростання негативно впливає на ліквідність АТ «ПОЛТАВАОБЛЕНЕРГО».

Кредиторська заборгованість має значний вплив на формування стійкості капіталу, що відображає рівень незалежності підприємства від зовнішніх джерел фінансування. З одного боку, кредиторська заборгованість виступає ефективним засобом тимчасового залучення капіталу на безоплатній основі, а з іншого – збільшення її величини є свідченням зростання фінансових ризиків для підприємства, інвесторів,

акціонерів. У зв'язку з цим зростання величини кредиторської заборгованості трактується у науковій літературі неоднозначно, проте її вплив на платоспроможність, фінансову стійкість, фінансову незалежність та фінансово-економічну безпеку суб'єкта господарювання є беззаперечною.

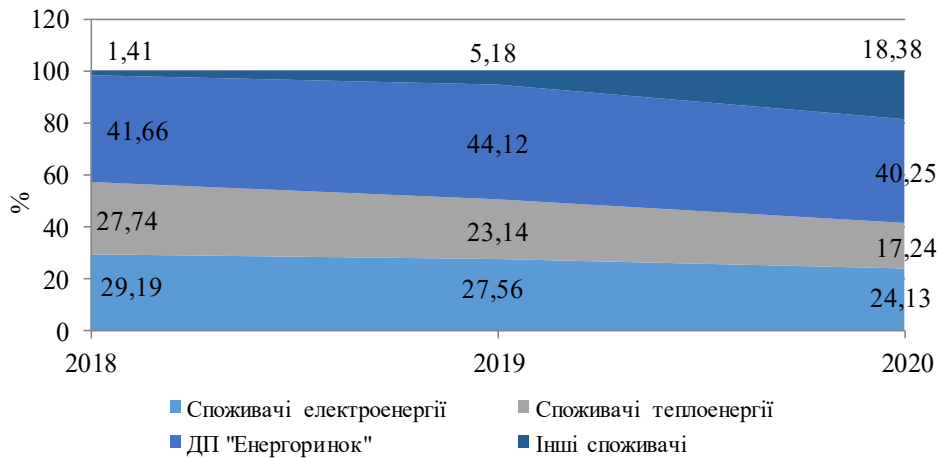


Рис. 2. Структура споживачів електроенергії АТ «ПОЛТАВАОБЛЕНЕРГО» у 2018–2020 рр.

Згідно з даними, представленими у таблиці 1, у структурі кредиторської заборгованості АТ «ПОЛТАВАОБЛЕНЕРГО» у 2018 та 2019 році найбільшу частку займають поточні зобов'язання за розрахунками, а саме з одержаних авансів. Оскільки така заборгованість не має бути погашена за рахунок надання послуг, то значного впливу на платоспроможність підприємства не має. У 2020 році спостерігається зростання питомої ваги інших поточних зобов'язань, що впливає на рівень ресурсної стійкості суб'єкта господарювання.

Розглянута динаміка балансових залишків є не єдиним напрямом дослідження заборгованості. На фінансовий стан підприємства впливає період оборотності дебіторської та кредиторської заборгованості, а також їх співвідношення (рис. 3). У випадку, якщо дебіторська заборгованість буде переважати над кредиторською, це буде фактором забезпечення високого рівня показника загальної ліквідності і водночас демонструватиме більш швидку оборотність кредиторської заборгованості [12]. Перевищення кредиторської заборгованості над дебіторською створює загрозу фінансовій стійкості суб'єкта господарювання.

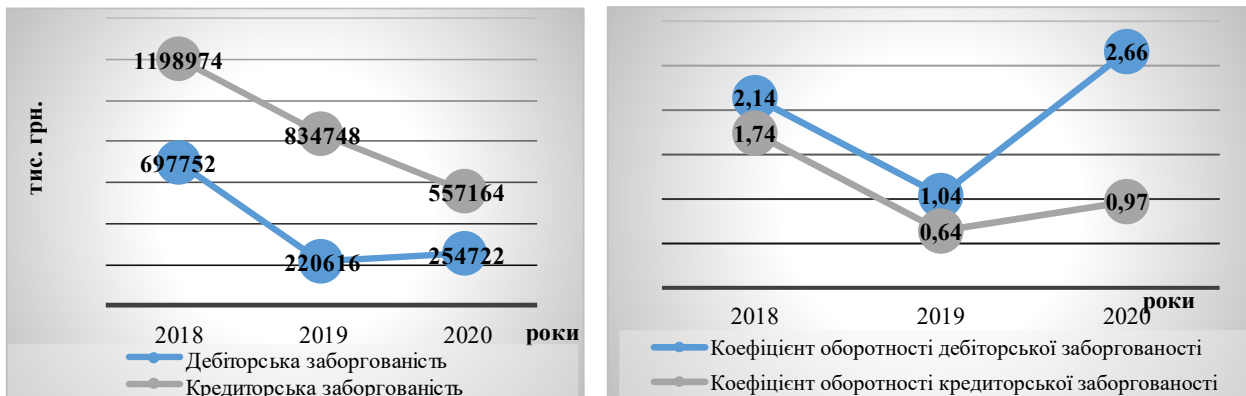


Рис. 3. Показники співвідношення й оборотності дебіторської та кредиторської заборгованості АТ «ПОЛТАВАОБЛЕНЕРГО» у 2018–2020 рр.

Співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості АТ «ПОЛТАВАОБЛЕНЕРГО» не відповідає загальноприйнятому критерію 1 та є нерациональним, оскільки кредиторська заборгованість, як мінімум, не повинна перевищувати дебіторську заборгованість більше ніж на 10%. Протягом досліджуваного періоду коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості перевищує коефіцієнт оборотності кредиторської. Це свідчить про ризик зниження платоспроможності підприємства.

Невизначеність і мінливість економічних умов, особливо в умовах воєнного стану, ускладнює процес прийняття управлінських рішень. Рівень їх обґрунтованості та ефективності залежить від здатності керівництва передбачати можливі варіанти розвитку подій. Тому прогнозування є невід'ємною частиною визначення напрямів оптимізації заборгованості.

З урахуванням вищезазначеного, наступним етапом дослідження є розрахунок потенційних можливостей зростання дебіторської та кредиторської заборгованості протягом найближчих двох років.

Вихідні дані для проведення прогнозування та значення R2 для різних варіантів лінії тренду при прогнозуванні заборгованості АТ «ПОЛТАВАОБЛЕНЕРГО» представлені у таблиці 2.

Таблиця 2
Вихідні дані та значення R2 для різних варіантів лінії тренду при прогнозуванні заборгованості АТ «ПОЛТАВАОБЛЕНЕРГО»

Роки/лінії тренду	Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	Дебіторська заборгованість за розрахунками	Інша дебіторська заборгованість	Поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	Кредиторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	Кредиторська заборгованість за розрахунками зі страхування	Кредиторська заборгованість за розрахунками оплати праці
Вихідні дані для проведення прогнозування, тис. грн.							
2018	697752	94557	41480	422988	22273	6407	26705
2019	85620	88645	46351	102133	17939	6758	27116
2020	115267	91743	47712	52413	41277	9566	36541
Значення R2 для різних варіантів лінії тренду							
Лінійна	0,7119	0,2264	0,8486	0,5859	0,5859	0,8322	0,7813
Експоненційна	0,629	0,2187	0,9584	0,5089	0,5089	0,8478	0,7864
Логарифмічна	0,7121	0,3623	0,939	0,4365	0,4365	0,7069	0,6465
Поліноміальна 2 ступеню	1	1	1	1	1	1	1
Поліноміальна 3 ступеню	1	1	1	1	1	1	1
Степенева	0,566	0,3534	0,9969	0,9584	0,3607	0,7361	0,6525

Графічна інтерпретація прогнозування динаміки дебіторської заборгованості АТ «ПОЛТАВАОБЛЕНЕРГО» наведена на рисунку 4.

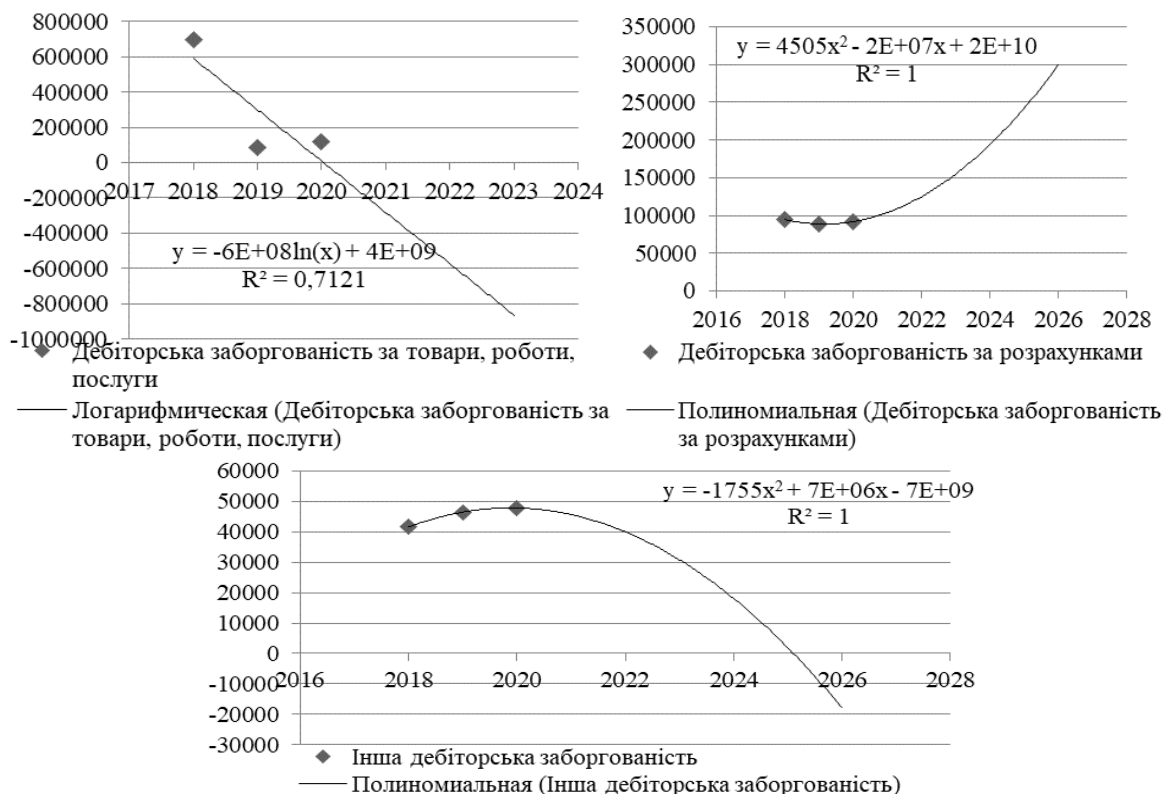


Рис. 4. Результати прогнозування динаміки дебіторської заборгованості АТ «ПОЛТАВАОБЛЕНЕРГО», тис. грн.

Графічна інтерпретація прогнозування динаміки кредиторської заборгованості АТ «ПОЛТАВАОБЛЕНЕРГО» наведена на рисунку 5.

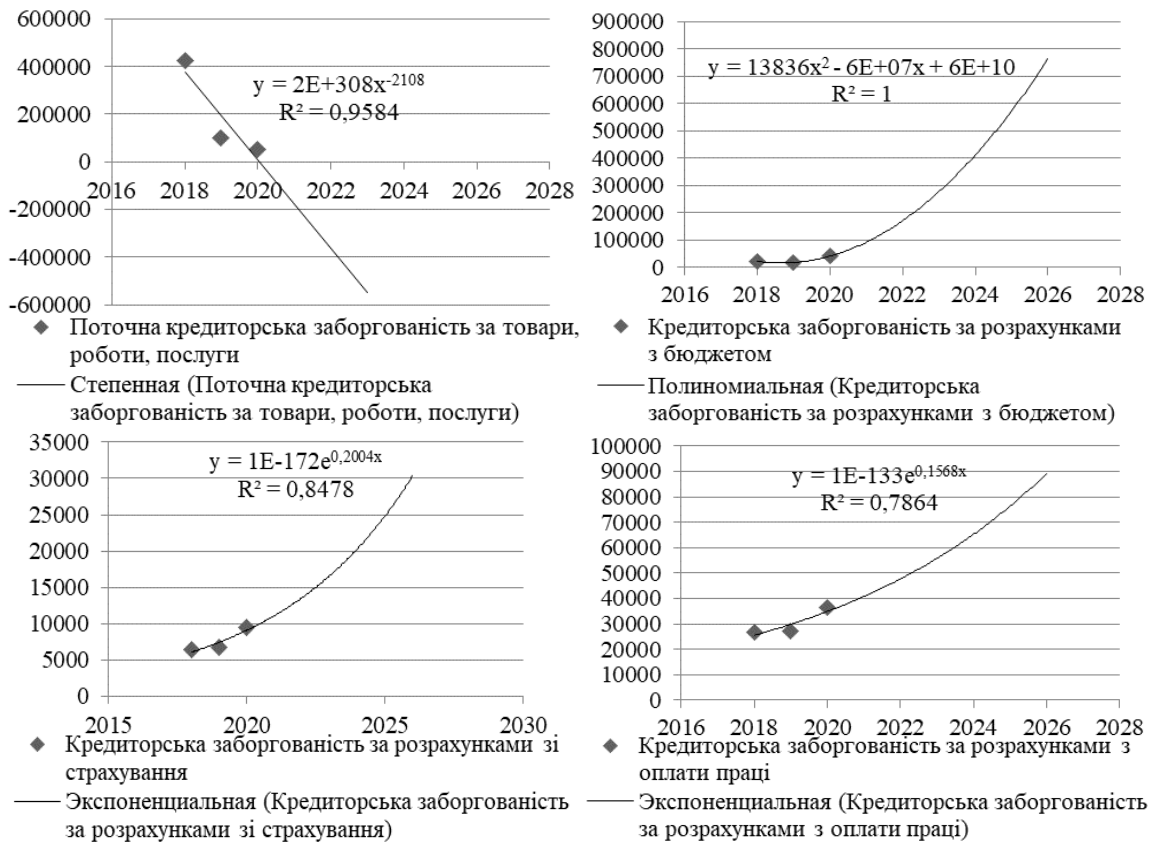


Рис. 5. Результати прогнозування динаміки кредиторської заборгованості АТ «ПОЛТАВАОБЛЕНЕРГО», тис. грн.

Визначені прогнозні значення заборгованості АТ «ПОЛТАВАОБЛЕНЕРГО» в абсолютних величинах представлено в таблиці 3.

Таблиця 3

Прогнозні величини дебіторської та кредиторської заборгованості АТ «ПОЛТАВАОБЛЕНЕРГО» на 2022–2023 рр., тис. грн.

Показник	Прогноз	
	2022 рік	2023 рік
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	-580 000	-830 000
Дебіторська заборгованість за розрахунками	125 000	150 000
Інша дебіторська заборгованість	40 000	30 000
Поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	20 000	17 000
Кредиторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	18 000	30 000
Кредиторська заборгованість за розрахунками зі страхування	13 900	17 000
Кредиторська заборгованість за розрахунками оплати праці	47 000	56 000

Прогнозні величини дебіторської та кредиторської заборгованості АТ «ПОЛТАВАОБЛЕНЕРГО» засвідчують зростання більшості складових елементів. Тому необхідність оптимізації розмірів заборгованості досліджуваного підприємства критичної інфраструктури є беззаперечною. Для зменшення заборгованостей. Прийняття управлінських рішень щодо управління дебіторською та кредиторською заборгованістю має ґрунтуватися на врахуванні всі чинників, які впливають на зростання заборгованості на підприємстві. Для виявлення найбільш істотних з них та встановлення причинно-наслідкових зв'язків доцільно використати діаграму Ішікави (рис. 6).



Рис. 6. Причинно-наслідкова модель К. Ішкави зростання заборгованості АТ «ПОЛТАВАОБЛЕНЕРГО»

Враховуючи окреслені причини зростання заборгованості досліджуваного підприємства необхідно оперативно вжити заходів щодо зменшення впливу зазначених чинників та, відповідно, зміцнення фінансово-економічної безпеки АТ «ПОЛТАВАОБЛЕНЕРГО».

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Проведене дослідження свідчить про негативний вплив заборгованості АТ «ПОЛТАВАОБЛЕНЕРГО» на фінансово-економічну безпеку підприємства. В умовах воєнного стану ризик зниження ліквідності, втрати платоспроможності та фінансової незалежності підприємства критичної інфраструктури лише зростає. Першочерговими заходами оптимізації величини дебіторської та кредиторської заборгованості АТ «ПОЛТАВАОБЛЕНЕРГО» правомірно визначити:

- запровадження системи контролю за дебіторською та кредиторською заборгованістю на підприємстві;
- здійснення систематичного аналізу співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості для збільшення ліквідності;
- запровадження контролю за якістю наданням послуг споживачам;
- постійний моніторинг за розрахунками з кредиторами за відтерміновану або прострочену заборгованість та виявлення причин щодо недотримання умов договору;
- отримання державної підтримки в умовах воєнного стану;
- не допущення виникнення кредиторської заборгованості при проведенні розрахунків із заробітної плати працівників та при сплаті податків, зборів до відповідних бюджетів.

Таким чином, рівень заборгованості суб'єкта господарювання безпосередньо впливає на фінансово-економічну безпеку, що вимагає впровадження дієвого інструментарію оптимізації її розміру. Для

підприємств критичної інфраструктури в умовах воєнного стану забезпечення безпечного функціонування, в тому числі шляхом оптимізації рівня заборгованості, є пріоритетним завданням.

Література

1. Ткаченко О.С., Яременко Д.М. Класифікація дебіторської заборгованості як інструмент забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства. Облікова, фінансова та управлінська діяльність підприємств в умовах нестійкої економіки : кол. моногр. / за заг. ред. І. П. Приходька ; ДДАЕУ. Дніпро : Пороги, 2020. С. 366–375. URL: <http://dspace.dsau.dp.ua/jspui/handle/123456789/5107>
2. Кузнецова С.А., Ареф'єва О.В., Кузенко Т.Б. Облік та аналіз дебіторської заборгованості в умовах антикризового регулювання формування фінансової складової економічної безпеки. Актуальні проблеми економіки. 2009. № 1(91). С. 98–103.
3. Дергалюк Б. В. Управління дебіторською заборгованістю як інструмент забезпечення економічної безпеки підприємств в сучасних умовах. Ефективна економіка. 2015. № 9. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2015_9_45
4. Чорненька О.Б. Управління заборгованістю як фактор забезпечення економічної безпеки підприємства. Наукові записки : наук. техн. зб. Львів : УАД, 2017. Вип. 1(54). С. 170–178.
5. Чорненька О.Б. Вплив заборгованості на фінансовий стан суб'єкта господарювання. Економічний простір. 2018. № 136. С. 158–169. URL: <http://prostir.pdaba.dp.ua/index.php/journal/article/view/292>
6. Іванова М.І., Грошелева О.Г., Усатенко О.В. Управління дебіторською заборгованістю промислового підприємства як інструмент забезпечення економічної безпеки. Приазовський економічний вісник. 2020. Випуск 1(18). С. 87–92.
7. Соломіна Г.В. Забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємництва : навчальний посібник. Дніпро : Дніпропетровський державний університет внутрішніх справ, 2018. 234 с.
8. Онищенко С., Маслій О., Дрібна А. Оцінювання фінансово-економічної безпеки підприємства критичної інфраструктури. Вісник Хмельницького національного університету. 2022. № 6. Том 1. С. 249–258. URL: <http://journals.khnu.km.ua/vestnik/wp-content/uploads/2023/01/2022-312-61-38.pdf>
9. Офіційний сайт АТ «ПОЛТАВАОБЛЕНЕРГО». URL: <https://www.poe.pl.ua/>
10. Глушко А.Д. Управління дебіторською заборгованістю в системі забезпечення ефективної діяльності підприємства. Ефективна економіка. 2018. № 7. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?n=7&y=2018>
11. Глушко А.Д., Грачова А.О. Методичні засади аналізу фінансових результатів діяльності підприємства. Ефективна економіка. 2019. № 6. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7106>
12. Глушко А.Д., Пиріг Я.М. Методичні засади аналізу дебіторської і кредиторської заборгованостей підприємства. Тези 74-ї наукової конференції професорів, викладачів, наукових працівників, аспірантів та студентів Національного університету «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка» (Полтава, 25 квітня – 21 травня 2022 р.). Полтава : Національний університет імені Юрія Кондратюка, 2022. Том 2. С. 386–387. URL: <http://reposit.nupp.edu.ua/handle/PolNTU/10628>

References

1. Tkachenko O.S., Yaremenko D.M. Klyasyfikatsiia debitorskoi zaborhovanosti yak instrument zabezpechennia finansovo-ekonomichnoi bezpeky pidpriemstva. Oblikova, finansova ta upravlinska diialnist pidpriemstv v umovakh nestiikoi ekonomiky : kol. monohr. / za zah. red. I. P. Prykhodka ; DDAEU. Dnipro : Porohy, 2020. S. 366–375. URL: <http://dspace.dsau.dp.ua/jspui/handle/123456789/5107>
2. Kuznetsova S.A., Arefieva O.V., Kuzenko T.B. Oblik ta analiz debitorskoi zaborhovanosti v umovakh antykrizovoho rehuliuвання formuvannya finansovoi skladovoi ekonomichnoi bezpeky. Aktualni problemy ekonomiky. 2009. № 1(91). S. 98–103.
3. Derhaliuk B. V. Upravlinnia debitorskoiu zaborhovanistiu yak instrument zabezpechennia ekonomichnoi bezpeky pidpriemstv v suchasnykh umovakh. Efektyvna ekonomika. 2015. № 9. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2015_9_45
4. Chornenka O.B. Upravlinnia zaborhovanistiu yak faktor zabezpechennia ekonomichnoi bezpeky pidpriemstva. Naukovi zapysky : nauk. tekhn. zb. Lviv : UAD, 2017. Vyp. 1(54). S. 170–178.
5. Chornenka O.B. Vplyv zaborhovanosti na finansovyi stan subiekta hospodariuvannya. Ekonomichniy prostir. 2018. № 136. S. 158–169. URL: <http://prostir.pdaba.dp.ua/index.php/journal/article/view/292>
6. Ivanova M.I., Hrosheleva O.H., Usatenko O.V. Upravlinnia debitorskoiu zaborhovanistiu promysloвого pidpriemstva yak instrument zabezpechennia ekonomichnoi bezpeky. Pryazovskiy ekonomichnyi visnyk. 2020. Vypusk 1(18). S. 87–92.
7. Solomina H.V. Zabezpechennia finansovo-ekonomichnoi bezpeky pidpriemnytstva : navchalnyi posibnyk. Dnipro : Dnipropetrovskiy derzhavnyi universytet vnutrishnikh sprav, 2018. 234 s.
8. Onyshchenko S., Maslii O., Dribna A. Otsiniuvannya finansovo-ekonomichnoi bezpeky pidpriemstva krytychnoi infrastruktury. Herald of Khmelnytskyi National University. 2022. № 6. Tom 1. S. 249–258. URL: <http://journals.khnu.km.ua/vestnik/wp-content/uploads/2023/01/2022-312-61-38.pdf>
9. Ofitsiyniy sait AT «POLTAVA OBLENERHO». URL: <https://www.poe.pl.ua/>
10. Hlushko A.D. Upravlinnia debitorskoiu zaborhovanistiu v systemi zabezpechennia efektyvnoi diialnosti pidpriemstva. Efektyvna ekonomika. 2018. № 7. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?n=7&y=2018>
11. Hlushko A.D., Hrachova A.O. Metodychni zasady analizu finansovykh rezultativ diialnosti pidpriemstva. Efektyvna ekonomika. 2019. № 6. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7106>
12. Hlushko A.D., Pyrih Ya.M. Metodychni zasady analizu debitorskoi i kredytorskoi zaborhovanosti pidpriemstva. Tezy 74-yi naukovoi konferentsii profesoriv, vykladachiv, naukovykh pratsivnykiv, aspirantiv ta studentiv Natsionalnogo universytetu «Poltavska politehnika imeni Yurii Kondratiuka» (Poltava, 25 kvitnia – 21 travnia 2022 r.). Poltava : Natsionalnyi universytet imeni Yurii Kondratiuka, 2022. Tom 2. S. 386–387. URL: <http://reposit.nupp.edu.ua/handle/PolNTU/10628>

<https://doi.org/10.31891/2307-5740-2023-314-1-7>

УДК 519.86:336.76

Іван БУРТНЯК

Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника

<https://orcid.org/0000-0002-9440-1467>

e-mail: ivan.burtnyak@pnu.edu.ua

Роман РУСИН

Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника

<https://orcid.org/0000-0002-0472-8555>

e-mail: roman.rusyn@pnu.edu.ua

АНАЛІЗ ДИНАМІКИ ФОНДОВОГО РИНКУ

У статті проаналізовано застосування інформаційних технологій до аналізу фондового ринку, а саме до дослідження динаміки курсу української валюти, яка дозволить зробити висновок щодо ринку в цілому. Для ознайомлення та аналізу з фінансовими даними застосовано дослідницький аналіз даних. Це підхід до узагальнення, візуалізації та глибокого ознайомлення з важливими характеристиками набору даних. Під час аналізу та передбачення динаміки складних фінансових систем в даний час не можна обійтися без такого потужного інструменту, як мови програмування Python та нейромережних технологій. Нейронні мережі знаходять нові успішні застосування в практиці управління та прийняття рішень, у тому числі у фінансовій та торговельній сферах, тобто усюди, де потрібно знайти певну приховану закономірність та зробити прогноз інструментів фондового ринку, спрямованих на досягнення макроекономічної стабілізації та динамічного розвитку фондового ринку.

Ключові слова: фондовий ринок, фінансовий ринок, валютний ринок, фінансові системи, дослідницький аналіз даних, нейронна мережа.

Ivan BURTYNIAK, Roman RUSYN

Vasyl Stefanyk Precarpathian National University

ANALYSIS OF STOCK MARKET DYNAMICS

The article analyzes the application of information technologies to the analysis of the stock market, namely to the study of the dynamics of the Ukrainian currency exchange rate, which will allow us to draw a conclusion about the market as a whole. Exploratory data analysis was used to review and analyze financial data. It is an approach to summarizing, visualizing, and gaining insight into the important characteristics of a data set. When analyzing and predicting the dynamics of complex financial systems, one cannot do without such a powerful tool as the Python programming language and neural network technologies. Neural networks find new successful applications in the practice of management and decision-making, including in the financial and trade spheres, i.e. wherever it is necessary to find a certain hidden regularity and make a forecast of stock market tools aimed at achieving macroeconomic stabilization and dynamic development of the financial market. Forecasting of the dynamics of stock market instruments is carried out, which allows for analysis and precautionary conclusions and proposals to minimize risks related to the pricing of derivatives that arise on the stock market. Neural networks are used for forecasting the exchange rate, which allows to minimize speculative changes in pricing, to analyze the progress of processes on the stock market and to take specific steps to improve the situation regarding the optimization of financial strategies. As a result of the analysis, it can be noted that information technologies are widely used in the financial sphere of activity. The effectiveness of the use of information technologies for data analysis and the ability of neural networks to one of the most sought-after tasks of financial activity - forecasting the future value of various instruments - have been proven. It can be argued that the best result is given by the combination of information technologies with expert systems, it allows to calculate the value of derivatives prices with great accuracy and to monitor changes in the speed of financial flows. The used technique allows to increase the accuracy of the forecast and to make informed management strategic decisions by the participants of the stock market.

Keywords: Stock market, financial market, currency market, financial systems, research data analysis, neural network.

Постановка проблеми у загальному вигляді

та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями

В наш час застосування інформаційних технологій на фінансових ринках є особливо актуальним, оскільки традиційні, які вже стали класичними, підходи були розроблені до опису для стабільного, повільно еволюціонуючого і радикально-динамічного змінюваного світу, світу, який все ще не сильно відхилився від стану рівноваги. За своєю суттю ці методи та підходи не були призначені для опису та моделювання швидких змін, непередбачуваних стрибків та складних взаємодій окремих складових сучасного світового ринкового процесу. Щодня відбуваються мільярди безготівкових фінансових транзакцій, тому інформаційні технології ідеально підходять для того, як налаштовані фінансові системи. Програмні засоби та комп'ютерні системи, що існують для автоматизації, створюють величезне значення для використання інформаційних технологій у фінансах. Передбачати динаміку фондового ринку досить зручно за допомогою різних комп'ютерних програм.

Фондовий ринок в Україні не є сильно розвиненим, а перебуває на етапі формування. Однією з причин цього відносно короткий термін існування фондового ринку. Величезні зусилля держави мають бути спрямовані на підвищення довіри у інвесторів до української економіки. Одним із важливих завдань на шляху стабілізації фондового ринку України є залучення приватних осіб для інвестування у підприємства та

великі компанії нашої країни. Для інвесторів особливо необхідним та актуальним є можливість прогнозування ситуації на ринку цінних паперів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Фундаментальні основи дослідження функціонування фондового ринку знайшли своє відображення в роботах зарубіжних та вітчизняних вчених [1–3]. Наразі вітчизняний фондовий ринок суттєво відстає від більшості європейських країн в своєму розвитку, а сегмент похідних фінансових інструментів є незначним, що обумовлено низьким рівнем прозорості операцій, недосконалістю законодавчої бази, низьким рівнем довіри з боку населення та захисту прав інвесторів. Крім того, на даний час розроблено багато підходів, які описують динаміку фондового ринку. Це відображено в працях [4, 5]. Перші роботи в цьому напрямку [6] сконцентрували увагу на методиці оцінки валютних курсів [6]. Можливості прогнозування ціноутворення інструментів фондового ринку стали предметом досліджень в [7, 8].

Ситуація на фондовому ринку України постійно змінюється під впливом глобалізаційних процесів, що відбуваються на зовнішніх фінансових ринках, внутрішньої перманентної фінансової та політичної кризи, нестабільної економічної ситуації тощо. Тому, незважаючи на значний вклад у розроблення проблематики функціонування фондового ринку, такі зміни зумовлюють об'єктивну необхідність постійного пошуку нових підходів до прогнозування динаміки фондового ринку.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується стаття

Незважаючи на значну кількість досліджень у даному напрямку, необхідно виділити метод застосування мови програмування Python до аналізу фондового ринку, а саме до дослідження динаміки курсу української валюти, яка дозволить зробити висновок щодо ринку в цілому. Для ознайомлення та аналізу з фінансовими даними застосовують дослідницький аналіз даних (EDA). Це підхід до узагальнення, візуалізації та глибокого ознайомлення з важливими характеристиками набору даних [9].

Дослідницький аналіз даних є важливим методом, оскільки дозволяє бути більш впевненим в тому, що майбутні результати будуть дійсними, правильно інтерпретованими та застосованими в контексті бізнесу. Такого рівня впевненості можна досягти лише після оцінки необроблених даних і перевірки на наявність аномалій, що гарантує, що набір даних був зібраний без помилок. EDA також допомагає знайти ідеї, які не були очевидними або варті того, щоб їх досліджували зацікавлені представники сфери бізнесу та аналітики даних, але можуть бути дуже інформативними про певну справу. Аналітик перевіряє припущення та визначає закономірності, які дозволять зрозуміти проблему та зробити вибір моделі нейромережі. Таким чином, перевіряється розподіл значень кожного поля, визначається кількість відсутніх значень і знаходять можливі шляхи їх заміни. Крім цього, можна використати методи статистики та фінансового аналізу.

Формулювання цілей статті

Метою статті є вивчення застосування інформаційних технологій, зокрема мови програмування Python до аналізу фондового ринку, а зокрема валютного ринку. Для цього потрібно розібратися з колом конкретних питань: ознайомитися з історичними даними курсу гривні; зробити дослідницький аналіз; переглянути основні моменти, пов'язані з побудовою нейронних мереж та здійснити модель прогнозування фінансових часових рядів з їх допомогою.

Виклад основного матеріалу

Перейдемо до безпосереднього аналізу курсу національної валюти. Програма Python має готові інструменти для подальшого дослідження фінансових даних. Валютний курс визначають за допомогою певного механізму, який має назву котируванням. У нашому випадку він буде зворотній, оскільки вартість одиниці нашої національної валюти виражається в іноземній, а саме долара. При цьому, сума в національній валюті буде дорівнювати сумі в іноземній валюті, що поділена на курс іноземної валюти. Курс купівлі буде більшим курсу продажу. Python – це інтерпретована об'єктно-орієнтована мова програмування високого рівня зі строгою динамічною типізацією. Станом на осінь 2022 року вона займає перше місце у популярності серед програмістів, а отже має широку спільноту.

Спочатку нам слід завантажити історичні дані гривні курсу купівлі. Це можемо зробити за допомогою бібліотеки `yfinance`, співзвучне з назвою сайту, з якого ми отримаємо датасет. Ми аналізуємо дані з 01.01.2016 р. до 23.02. 2022 р. до початку війни в Україні, тому що прогноз під час військових дій не може бути повністю точний. Дані представлені у так званих датафреймах, певному програмному інтерфейсі з рядками і стовпцями, заповненими даними. Для подальших дій потрібно імпортувати бібліотеки `pandas`, `matplotlib` та `seaborn`. `Pandas` для маніпуляції з даними, а інші для візуалізації. За допомогою функції `shape()` перевіримо розмірність датасету, а просумувавши значення `isna()` дізнаємось чи є пропущені дані. Також за допомогою функції `describe()` можна дізнатись загальні статистичні показники наших валютних даних, а саме: кількість значень, середнє, середнє квадратичне, мінімальне, максимальне та квантилі. Наступним кроком буде візуальне представлення кожної колонки в залежності від дати спостереження.

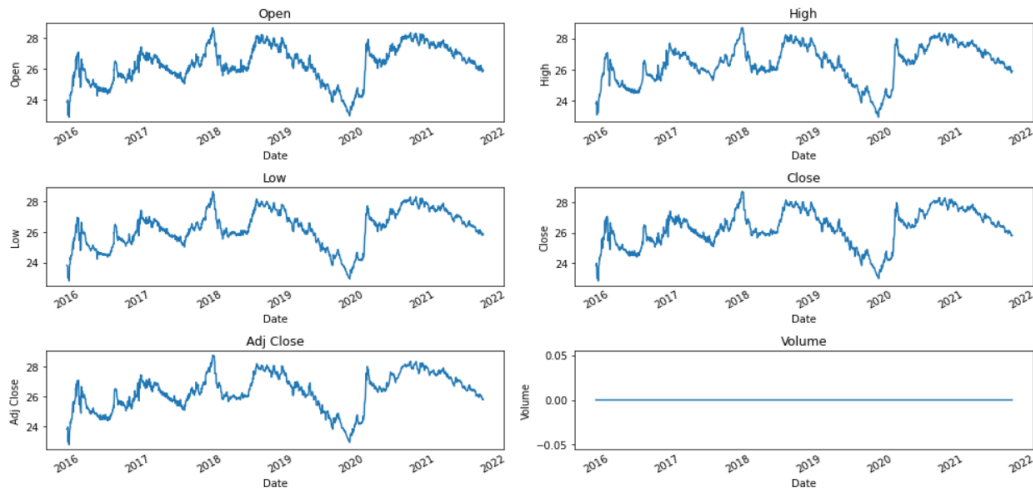


Рис. 1. Візуалізація курсу гривні

Далі за допомогою ковзних середніх можна визначити певний тренд курсу валюти.

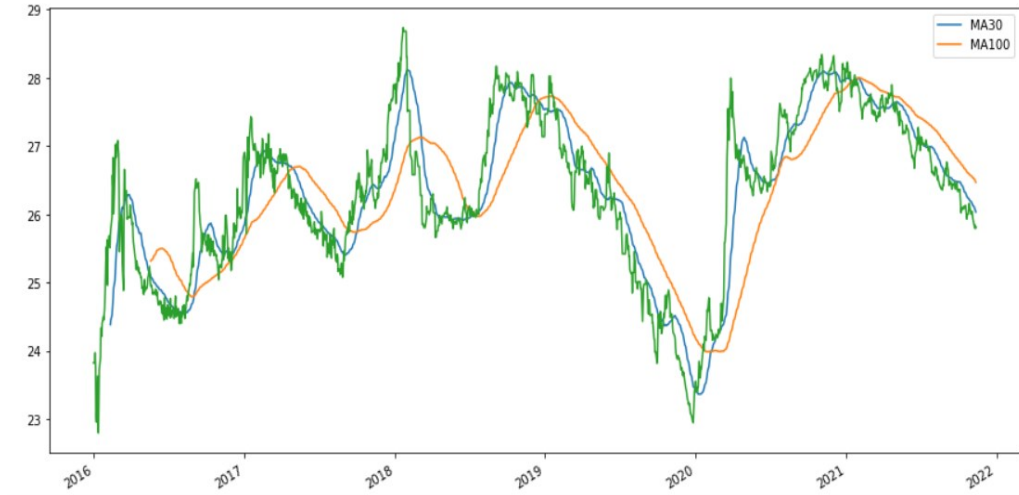


Рис. 2. Визначення тренду за допомогою ковзних середніх

Можна простежити загальновідому закономірність про те, що коли крива з меншим періодом знаходиться вище більшого, то тренд висхідний і навпаки.

Цей графік також дає можливість побачити певну сезонність, а саме: на початку кожного року курс долара росте та досягає певного максимуму та вже до літа сильно спадає. Винятком є 2020 рік, тому що через коронавірусні обмеження українська економіка постраждала. Проілюструємо це на графіку.

За допомогою візуального сприйняття і не тільки, можна перевірити нормальність розподілу цін, стаціонарність часових фінансових рядів тощо.

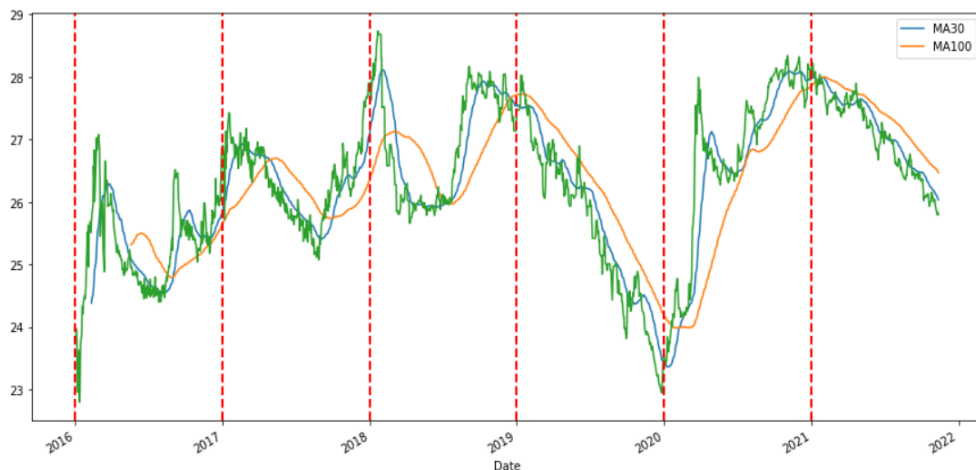


Рис. 3. Сезонність курсу валюти

Усі види цін сильно взаємопов'язані між собою, тому не тільки ціна закриття не відповідає нормальному розподілу, а й інші. Для того, щоб краще це зрозуміти, потрібно візуалізувати з допомогою діаграми розсіювання. Як видно рисунку 4, кореляція усюди є додатною та лінійною, отже зміна одного з факторів прямо пропорційно впливає на зміну інших факторів. Також у нас є можливість поррахувати волатильність гривні.

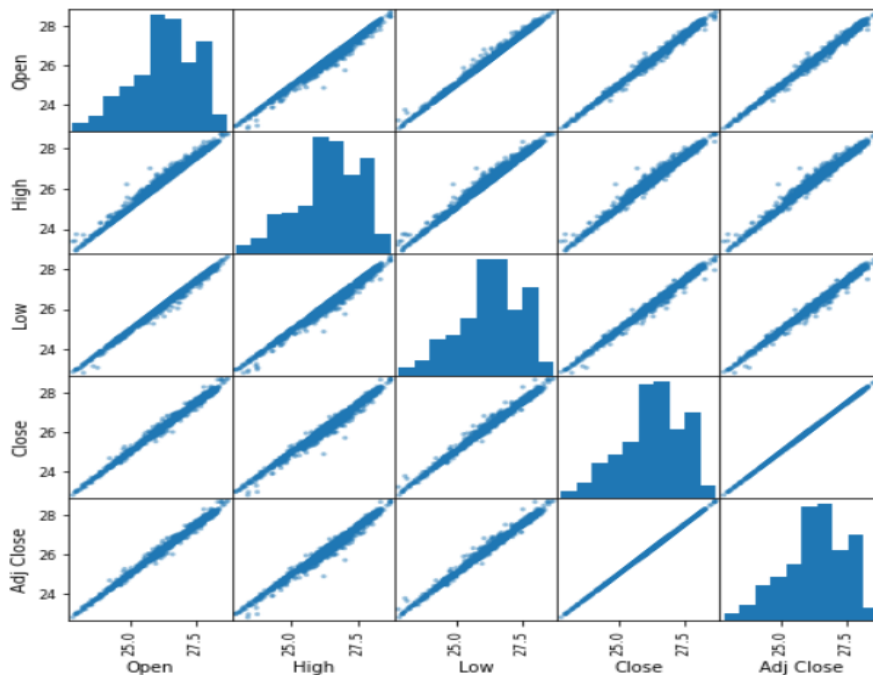


Рис. 4. Діаграма кореляції цін

Волатильність – це статистичний показник дисперсії прибутку для даного цінного паперу, валюти або ринкового індексу. У більшості випадків, чим вище волатильність, тим ризикованіший є фінансовий інструмент. Волатильність часто вимірюється як стандартне відхилення, або дисперсія між прибутковістю від того самого цінного паперу, валюти чи ринкового індексу. На фінансових ринках волатильність часто пов'язана з великими коливаннями в будь-якому напрямку. Наприклад, коли фондовий ринок зростає і спадає більш ніж на один відсоток протягом тривалого періоду часу, це називається «нестабільним» ринком. Також ми можемо це все візуалізувати.

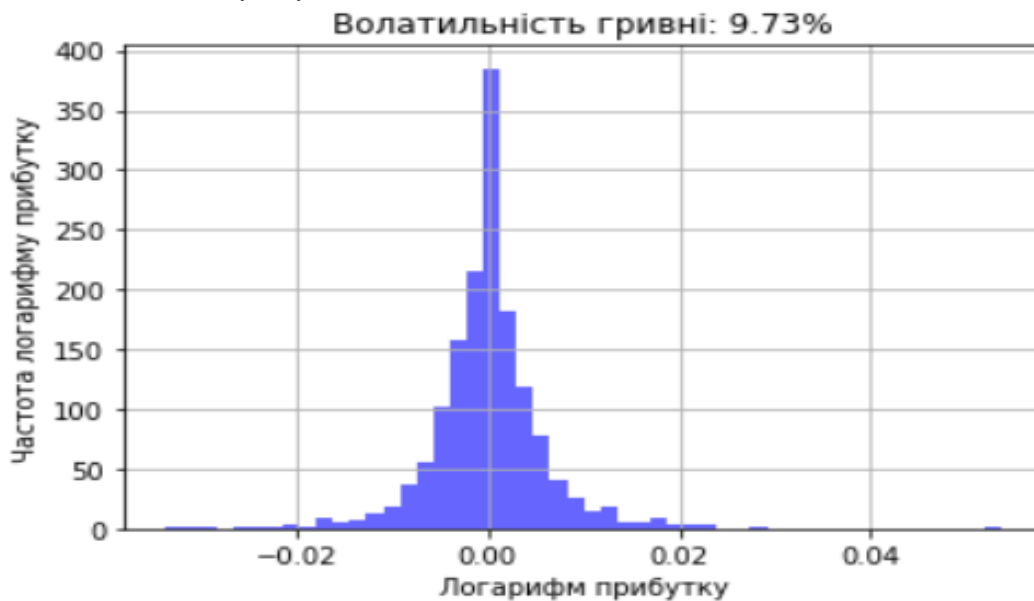


Рис. 5. Гістограма волатильності

Волатильність гривні становить 9,73% у річному вимірі.

Провівши аналіз історичних даних курсу гривні щодо долара, можемо використати нейромережі для прогнозування майбутнього курсу.

На сьогоднішній час розроблено багато різних нейромережних моделей. Мережа дуже схожа на статистичний метод, такий як регресійний аналіз.

Навчання нейронних мереж зосереджено на наступних об'єктах:

- ✓ шарх, які об'єднуються у мережу (або модель);
- ✓ вихідних даних та відповідних їм цілях;
- ✓ функції втрат, яка визначає сигнал зворотного зв'язку, що використовується для навчання;
- ✓ оптимізатор, який визначає, як відбувається навчання.

Шар складається з невеликих окремих одиниць, які називаються нейронами. «Нейрон» у нейронній мережі — це математична функція, яка збирає та класифікує інформацію відповідно до певної архітектури. Він є її основою. Для роботи зі штучними нейронними мережами Python містить багато спеціальних інструментів. Одним із таких є бібліотеки **Numpy** і **Keras**.

Потрібно розділити набір даних на тренувальний та тестовий. На першому нейромережа буде навчатися, а на іншому випробувати свої здібності. Зробимо це у співвідношенні 80/20. Однією з особливостей буде те, що ми можемо задати те, скільки спостережень будуть впливати на передбачений результат. У нашому випадку це буде 50. Називатимемо це часовим кроком. Тобто вони впливатимуть на 51 значення. Потім все буде зміщуватись на одне значення вперед. Наведемо графік наших тестових та прогнозованих даних.



Рис. 6. Графік прогнозованих та реальних значень

Реальні значення позначено чорним, а прогнозовані рожевим. Як видно з рисунку вони майже співпадають, що дозволяє робити прогнози високої точності. Провівши аналіз та здійснивши прогноз валютного курсу, можемо з упевненістю сказати, що інформаційні технології мають значне застосування у фінансовій сфері. До того ж, потенціал для розвитку ще далеко не досягнутий у самій інформаційній індустрії, а імплементування у економічну галузь потребує певного часу. Усе це створює багато можливостей для подальшого розвитку.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

В результаті проведеного аналізу можна відзначити, що інформаційні технології мають велике застосування у фінансовій сфері діяльності. Доведено ефективність застосування інформаційних технологій для аналізу даних та здатність нейронних мереж до однієї з найбільш затребуваної задачі фінансової діяльності – прогнозування майбутньої вартості різних інструментів. Можна стверджувати, що найкращий результат дає поєднання інформаційних технологій з експертними системами це дозволяє звести до мінімуму спекулятивні зміни в ціноутворенні, здійснювати аналіз проходження процесів на фондовому ринку та робити конкретні кроки для покращення ситуації щодо оптимізації фінансових стратегій.

Щодо перспектив подальшого розвитку, варто звернути увагу на те, що потенціал для розвитку ще не досягнутий у самій інформаційній індустрії, а імплементування у економічній галузі потребує певного часу.

References

1. Burtnyak I.V., Malyska A. Taylor expansion for derivative securities pricing as a precondition for strategic market decisions. Problems and Perspectives in Management. 2018. № 16(1). P. 224-231.

-
2. Burtnyak I.V. Malytska A. Application of the spectral theory and perturbation theory to the study of Ornstein-Uhlenbesck processes. *Carpathian Math. Publ.* 2018. № 10 (2). P. 273–287.
 3. Fouque J-P., Papanicolaou G., Sircar R. *Derivatives in Financial Markets with Stochastic Volatility*, Cambridge University Press. 2000. № 3. P. 210–222.
 4. Gatheral J. *The Volatility Surface: Practitioner's Guide*, John Wiley and Sons, Inc. 2006. № 5. P. 93–98.
 5. Goldstein R.S. and Keirstead W.P. On the Term Structure of Interest Rates in the Presence of Reflecting and Absorbing Boundaries, *SSRN eLibrary*. 2000. P. 381–395.
 6. Lewis A. Applications of Eigenfunction Expansions in Continuous-time Finance, *Mathematical Finance*. 1997. № 8. P. 349–383.
 7. Pelsser A. Pricing Double Barrier Options Using Laplace Transforms, *Finance and Stochastics*. 2000. № 4. P. 95–104.
 8. Thomas E. Copeland and Philip T. Keenan *Corporate finance: How much is flexibility worth?* *The McKinsey quarterly*. 1998. № 2. P. 45.
 9. Trigeorgis L., Mason S. Valuing Managerial Flexibility. *Midland Corporate Finance Journal*. 1987. Vol. 5. № 1. P. 14–21.

<https://doi.org/10.31891/2307-5740-2023-314-1-8>

УДК 657: 65. 92

Тетяна ЛІВОШКО

НУ «Запорізька політехніка»

<https://orcid.org/0000-0003-3388-5899>

e-mail: livoshko@i.ua

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ БУДІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА ЗА ESG-КРИТЕРІЯМИ

Останнім часом, особливо актуальні проблеми, що виникають при прийнятті рішень стосовно виконання державних будівельних проєктів на підставі аналізу інформації про діяльність суб'єкта господарювання є дуже важливими і впливають на управління конкурентоспроможністю.

Процес відновлення економіки України це постійне джерело фінансування різних інвестиційних проєктів. Практика показує, що витрати на здійснення менеджменту на державному рівні безперервно збільшуються, а наслідки невдалих рішень стають дедалі відчутнішими. Сучасні ринкові відносини, виклики що виникають в економіці і впливають на господарську діяльність підприємств, обумовлюють необхідність вирішення проблем, пов'язаних з підвищенням якості управління конкурентоспроможністю підприємства. Складність і нестабільність середовища вимагають від підприємства не вдосконалювання форм і методів господарювання, а радикальної зміни принципів створення управлінсько-виробничих систем. Автором розглянуто підходи до застосування трансформації управління за ESG – критеріями для підприємств будівельної галузі, що створюють нову економічну реальність, яка потребує управління постійними змінами, адаптацією до умов безперервних криз, воєнних загроз, фінансової нестабільності. Прийняття креативних соціально-відповідальних рішень менеджментом в інтересах нинішнього й майбутніх поколінь на основі кращої світової практики інноваційного, фінансового, екологічного й соціального управління допоможуть відновити промисловий потенціал України.

Ключові слова: конкурентоспроможність, бізнес, соціальна відповідальність, будівельне підприємство, критерії фінансового, екологічного й соціального управління

Tetiana LIVOSHKO

National University "Zaporizhzhia polytechnic"

MODERN APPROACHES TO MANAGING THE COMPETITIVENESS OF A CONSTRUCTION ENTERPRISE ACCORDING TO ESG CRITERIA

The difficult conditions of doing business in Ukraine during wartime should not affect the change in approaches to managing the competitiveness of economic entities. Enterprise competitiveness management is a certain aspect of enterprise management aimed at the formation, development and realization of competitive advantages and ensuring the viability of the enterprise as a subject of economic competition. The great destruction caused by the military invasion of the territory of Ukraine changed the market and the basic principles of its functioning. The competitiveness of the enterprise is the ability to withstand competition compared to similar objects in this market. It shows the level of development of this enterprise compared to the level of development of competing companies in terms of the degree of satisfaction with their work, goods, and services for the needs of society. Most of the construction companies were forced to leave the market, and those that remained need to review the criteria of their work. The social environment has a significant impact on the competitiveness of a construction enterprise. The modern interpretation of the concept of competitiveness as a multifactorial process of implementation of competitive relations assumes the most important condition for its implementation - modern management of the competitiveness of the enterprise. Social responsibility is an important feature of modern business. It involves a certain level of voluntary response to social problems, fulfillment of moral requirements set by society. Companies under martial law have already realized the advantages of a proactive social position and are increasingly and systematically involved in solving social, environmental and other problems of the state. But we have to think about how to rebuild Ukraine after the war and what needs to be done already during the war. This is important to ensure the country's long-term survival, and it provides hope and direction for efforts today. Today, the combined efforts of business and the state make it possible to maintain the country's economy. The experience of advanced companies has shown that the implementation of corporate social responsibility increases the investment attractiveness of companies of any industry. In recent years, the trend towards responsibility and environmental friendliness has spread to the sphere of investments and corporate management in all types of business activities. The application of ESG indicators - criteria and their evaluations reveal the activity of the company's position, which consists in constant interaction with society in solving social problems. The profitability of the business took a back seat, because the organization of social orientation, the purpose of which is to help large, small and medium-sized businesses, non-governmental organizations, governments to quantitatively and qualitatively assess their economic, social and environmental impacts, in particular at the level of creating any product (work, goods, services). Recently, especially urgent problems that arise when making decisions regarding the implementation of state construction projects based on the analysis of information about the activity of a business entity are very important and affect the management of competitiveness. The process of recovery of the Ukrainian economy is a constant source of financing for various investment projects. Practice shows that the costs of implementing management at the state level are continuously increasing, and the consequences of unsuccessful decisions are becoming more and more tangible.

Modern market relations, challenges that arise in the economy and affect the economic activity of enterprises, determine the need to solve problems related to improving the quality of management of the enterprise's competitiveness.

The complexity and instability of the environment require the enterprise not to improve the forms and methods of management, but to radically change the principles of creating management and production systems.

The author considered approaches to the application of management transformation according to ESG - criteria for enterprises in the construction industry, which create a new economic reality that requires management of constant changes, adaptation to the conditions of continuous crises, military threats, and financial instability.

Making creative socially responsible decisions by management in the interests of current and future generations based on the best global practices of innovative, financial, environmental and social management will help restore the industrial potential of Ukraine.

Keywords: competitiveness, business, social responsibility, construction enterprise, criteria of financial, environmental and social management

Постановка проблеми в загальному вигляді та її зв'язок із науковими чи практичними завданнями

Складні умови ведення бізнесу в Україні у військовий час не повинні впливати на зміну підходів щодо управління конкурентоспроможністю суб'єктів господарювання. Управління конкурентоспроможністю підприємства являє собою певний аспект менеджменту підприємства, спрямованого на формування, розвиток та реалізацію конкурентних переваг та забезпечення життєздатності підприємства як суб'єкта економічної конкуренції. Великі руйнування нанесені військовим вторгненням на територію України змінили ринок та основні принципи його функціонування. Конкурентоспроможність підприємства - це здатність витримувати конкуренцію порівняно з аналогічними об'єктами на цьому ринку. Вона показує рівень розвитку цього підприємства порівняно з рівнем розвитку конкурентних компаній по ступеню задоволення своїми роботами, товарами, послугами потреб суспільства. Більшість будівельних компаній вимушено залишили ринок, а ті що залишилися потребують перегляду критеріїв своєї роботи. На конкурентоспроможність будівельного підприємства значний вплив дає соціальне середовище. Сучасне тлумачення поняття конкурентоспроможності як багатофакторного процесу реалізації конкурентних стосунків припускає найважливішу умову його здійснення – сучасне управління конкурентоспроможністю підприємства. Соціальна відповідальність є важливою рисою сучасного бізнесу. Вона передбачає певний рівень добровільного відгуку на соціальні проблеми, виконання моральних вимог, які ставить суспільство. Компанії в умовах військового стану вже усвідомили переваги соціальної проактивної позиції й усе частіше й системніше долучаються до вирішення соціальних, екологічних та інших проблем держави. Але ми маємо думати про те, як відбудувати Україну після війни та що потрібно робити вже під час війни. Це важливо, щоб забезпечити виживання країни у довгостроковій перспективі, а також це дає надію та напрямок застосування зусиль уже сьогодні. Сьогодні об'єднані зусилля бізнесу і державі дозволяють утримувати економіку країни. Досвід передових компаній показав що впровадження корпоративної соціальної відповідальності підвищує інвестиційну привабливість компаній будь-якої галузі промисловості. За останні роки тренд на відповідальність та екологічність поширився і на сферу інвестицій та корпоративного управління у всіх видах підприємницької діяльності. Застосування показників ESG – критерії та їх оцінки розкривають активність позиції компанії, що полягає в постійній взаємодії із суспільством у розв'язанні соціальних проблем. Прибутковість бізнесу відійшла на другий план, тому що організація соціальної спрямованості, метою діяльності якої є допомога великому, малому і середньому бізнесу, неурядовим організаціям, урядам кількісно і якісно оцінити їх економічний, соціальний та екологічний впливи, зокрема на рівні створення будь-якого продукту (роботи, товарів, послуг).

Аналіз останніх досліджень і публікацій

У міру збільшення кількості підприємств, які позиціонують себе як ті, що впроваджують ESG - критерії та мають соціальну відповідальність, підвищується увага науковців і практиків до питання оцінювання цих показників. Напрацювання методології визначення стратегії ESG займалися Григоренко Ю., Боуен Г., Котлер Ф., Захаркін О.О., Каленкова О., Нікіфорова В.А., Ткаченко А.М., Хоменко Я.В. та ін. Зокрема, методичні підходи до оцінювання соціальної відповідальності розроблено у працях Олійник О.О., Чижішин О.І., Калініченко З. та деяких інших вчених. Успішні світові практики застосування ESG - критеріїв у своїх працях зарубіжні спеціалісти Х. Валенте, К. Мануель, С. Фігарес. Проте, попри численні дослідження у цій сфері, єдиного методичного підходу до визначення критеріїв ESG, оцінювання та впровадження не вироблено.

Формулювання цілей статті

Поняття «конкурентоспроможність» підприємства було введено в науковий оборот М. Є. Портером. Проблема успішно конкурувати в складних умовах невизначеності вимагає від менеджменту нових практик які застосовуються в передових країнах Європи та Азії. Особливо ця проблема загострюється у зв'язку з наростанням невизначеності у зовнішньому середовищі підприємств та прагненням України до інтеграції в європейське й світове економічне співтовариство. Разом з тим, з поглибленням соціально-економічних проблем суспільства, визначені проблеми вимагають розвитку нових підходів до управління конкурентоспроможністю підприємства [3]. Метою статті є аналіз застосування ESG – критеріїв будівельними підприємствами та проблем з їх впровадженням, для ефективного процесу управління складними виробничими об'єктами в практиці бізнесу які впливають на конкурентоспроможність суб'єкта господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження

В сучасних умовах конкурентоспроможність підприємства - це комплекс конкурентних переваг, що забезпечують підприємству стабільне отримання прибутку незалежно від змін зовнішніх умов діяльності підприємства. Невизначеність зовнішнього середовища і поведінки конкурентів, специфіка продукції та послуг, що надаються підприємством будівельної галузі, пред'являють особливі вимоги до обґрунтування ESG – критеріїв відносно рівня менеджменту та просуванню його продукції та послуг на перспективу. При цьому слід виділити стратегічні напрями формування конкурентоспроможності підприємства, які базуються в основному на принципово новому (інноваційному) підході до організації бізнесу та виробництві товарів і послуг, і тактичні, що ґрунтуються на наявних ресурсах і передбачають модернізацію тих чи інших сторін діяльності підприємства, тобто спрямовані на забезпечення конкурентних переваг в найближчій перспективі. Абревіатуру ESG можна розшифрувати як «екологія, соціальна політика та корпоративне управління». У широкому сенсі – це сталий розвиток комерційної діяльності, що будується на наступних принципах:

1. Відповідальне ставлення до довкілля (англ., E – environment);
2. Висока соціальна відповідальність (англ., S – social);
3. Висока якість корпоративного управління (англ., G – governance).

У сучасному вигляді ESG-принципи вперше сформулював колишній генеральний секретар ООН Кофі Аннан. Він запропонував управлінням великих світових компаній включити ці принципи до своїх стратегій, насамперед для боротьби зі зміною клімату та іншими глобальними проблемами людства. Деякі економісти передбачають, що найближчим часом світові фонди перестануть інвестувати в компанії, які ігнорують принципи сталого розвитку. Тобто для того, щоби вважатися успішною, будівельна компанія повинна не лише демонструвати стійке зростання фінансових показників, а й мати певну репутацію на ринку. Клієнтам, інвесторам, споживачам (економічним агентам загалом) стає цікава і важлива філософія компанії. Що більше інвесторів і аналітиків стежать за корпоративною відповідальністю компаній, то важливішу роль відіграють фактори ESG. Наразі інвестиції ESG зазвичай призводять до зниження прибутковості – інвестор обмежений у виборі інструментів. Основна причина уваги до ESG-критерій у тому, що інвестори, державні органи і самі компанії вірять, що застосування цих критеріїв дозволяє виявити фактори (нефінансового характеру), які можуть довго впливати на діяльність фірми (її фінансові показники) на краще чи гірше. В результаті застосування ESG-критеріїв виявляються та фінансуються інвесторами ті компанії, діяльність яких відповідає певним стандартам корпоративної соціальної відповідальності, етичним нормам та які заробляють певний репутаційний капітал в очах споживачів та суспільства загалом. Одним із важливих показників що впливає на репутацію будівельної компанії – є корпоративна соціальна відповідальність. Чому це так важливо? Складові ESG-критеріїв дозволяють розширити показники оцінювання діяльності компанії на ринку. В умовах військового стану найбільшого значення для українських підприємств набуває соціальна відповідальність перед державою та суспільством. Соціальна відповідальність бізнесу — це відповідальне ставлення будь-якої компанії до свого продукту або послуги, до споживачів, працівників, партнерів; активна соціальна позиція компанії, що полягає в гармонійному співіснуванні, взаємодії та постійному діалозі із суспільством, участі у розв'язанні соціальних проблем. Сьогодні загрози (зміни клімату, пандемія COVID-19, боротьба з корупцією, військова агресія Російської Федерації) впливають на практику застосування критеріїв соціальної відповідальності, які тільки поширюються. Відповідно, для залучення міжнародних інвесторів українськими компаніями необхідно прагнути відповідати критеріям ESG. Це особливо важливо для великих гірничодобувних, металургійних та будівельних компаній, діяльність яких потенційно пов'язана з інституційними ризиками та ризиками зміни і забруднення навколишнього середовища. Будь-який бізнес, який претендує на високу ESG-оцінку, має відповідати стандартам розвитку у трьох категоріях: соціальній, управлінській та екологічній. Екологічні принципи визначають, наскільки компанія дбає про навколишнє середовище, і як намагається скоротити збитки, які завдаються екології. Соціальні принципи демонструють ставлення компанії до персоналу, постачальників, клієнтів, партнерів та споживачів. Щоби відповідати стандартам, бізнес повинен працювати над якістю умов праці, стежити за гендерним балансом чи інвестувати у соціальні проекти. Управлінські принципи торкаються якості управління компаніями: прозорість звітності, зарплати менеджменту, здорова обстановка в офісах, рівноважні відносини з акціонерами, впровадження антикорупційних заходів, взаємодія з різними рівнями органів влади. Напрацювання з формування регуляторного середовища ESG-інвестування у світі можна перелічувати і надалі, однак щоб чітко розуміти яким воно має бути в Україні, насамперед, слід повноцінно усвідомити зміст самого поняття «ESG-інвестування», оскільки його стрімко зростаюча популярність породила різноманітні трактування (дефініції) його змісту [1]. Для сталого розвитку компанія повинна дотримуватися балансу між усіма критеріями. Але їх значимість може різнитися залежно від діяльності різних підприємств. Наприклад, для енергетики особливу роль відіграють екологічні критерії, сектору послуг – соціальні, а фінансів – управлінські. Будівельні компанії несуть відповідальність перед урядом і широким колом замовників. Обсяг відновлювальних та будівельних робіт досить великий і збільшується з кожним днем. Демонстрація будівельним підприємством своєї соціальної відповідальності позитивно позначається на лояльності її клієнтів та може посилювати ринкову позицію фірми, знижуючи її

ризиків. ESG-рейтинг формують незалежні аналітично-дослідні установи – Bloomberg, S&P Dow Jones Indices, JUST Capital, MSCI, Refinitiv тощо. Вони оцінюють розвиток компаній за трьома критеріями – E, S та G – і надають бали за стобальною шкалою. Зазвичай, аналіз проводиться на галузевому або регіональному рівнях. У міжнародній практиці використовуються індекси корпоративної соціальної відповідальності, які дозволяють оцінити соціальну відповідальність компаній. Так, наприклад, по даним Ernst&Young тільки світові фондові ринки в контексті стійкого розвитку використовують більше 100 індексів, заснованих на показниках стійкого розвитку. Інший методичний підхід до оцінювання результативності діяльності компанії в області корпоративної соціальної відповідальності заснований на критерії дотримання компаніями загально визначених міжнародних стандартів, таких як Рекомендації Глобальної ініціативи по звітності в області стійкого розвитку GRI; Система менеджменту якості ISO9001:2000; Стандарти звітності серії A1000, SA8000, ISO14101:2004; Керівництво із соціальної відповідальності ISO26000. Для оцінки інвестиційного потенціалу вже розроблені стратегії які розкривають потенційні можливості суб'єкта господарювання на перспективу [2]. Характеристики таких стратегій наведемо у таблиці 1.

Українські підприємства, особливо ті, що планують здійснювати діяльність з іншими країнами, змушені інвестувати кошти в узгодження власних виробництв та управління зі стандартами й нормами, які містяться в директивах і положеннях систем НАССР, ISO, ESG. Тому на основі зарубіжного досвіду й досвіду, що зароджується в Україні, пропонується впровадження на кожному підприємстві будівельної галузі практики формування потенціалу та стратегій ефективного управління; впровадження принципів, підходів, технології адаптування до змін зовнішнього середовища. Крім цього, в умовах міжнародного та вітчизняного ринку, соціальну відповідальність менеджменту підприємства можливо оцінити за допомогою спеціальних етичних індексів по трьох основних критеріях:

- 1) ефективність діяльності в області охорони навколишнього середовища;
- 2) дотримання прав людини;
- 3) якість взаємин зі співробітниками й акціонерами.

Таблиця 1

Види стратегій	Характеристика
Тематичного спрямування («sustainability themed»)	Здійснення інвестицій в напрямки та активи, які вузьконаправлено співвідносяться з реалізацією ESG критерію, охоплюючи один або декілька конкретних напрямків (наприклад, інвестиції в «зелені» технології, сталий розвиток певної галузі)
Інтеграція ESG факторів («ESG integration»)	Формування інвестиційного портфеля на основі систематичного поєднання традиційного фінансового аналізу з оцінкою факторів екологічного, соціального та управлінського впливу
Відбір інвестицій з позитивним ефектом («best-in-class/ positive screening»)	Інвестування в галузі, компанії чи проекти, які демонструють найкращий чи високий рівень позитивних ефектів за ESG критерієм, порівняно з іншими в даній сфері
Інвестування з виключенням негативних ефектів («exclusionary/ negative screening»)	Підхід, що передбачає виключення з інвестиційного портфеля окремих активів, які відносяться до компаній, галузей, країн, що демонструють наявність негативних ефектів за ESG критерієм
Відбір на основі нормативних вимог («norms-based screening»)	Включення до інвестиційного портфелю тих активів, які за ESG критерієм узгоджуються з наявними міжнародними стандартами і вимогами
Суспільно впливові інвестиції («impact/ community investing»)	Інвестування в компанії, організації та фонди, що має на меті досягнення значного соціального та екологічного ефекту на ряду із отриманням фінансових доходів. Включає інвестування як на ринках розвинених країн, так і країн, що розвиваються, і може передбачати отримання дохідності нижче від середньо ринкового рівня
Участь в управлінні підприємством («corporate engagement and shareholder action»)	Інвестування з метою участі в якості акціонера в голосуванні і впливі на прийняття управлінських рішень в компаніях, що мають спрямованість на виконання ESG критерію

Джерело [2].

Один з таких пакетів індексів – FTSE4Good, розроблений спільно з Лондонською фондовою біржею, де він розраховується з 2001 р. і Financial Times (FTSE). Його ціль – стимулювати вкладення капіталу в компанії, що відповідають критеріям соціальної відповідальності, тому в його розрахункову базу входять тільки ті підприємства, які займають активну соціальну позицію по всіх трьох перерахованих напрямках. Побудова індексів оцінювання менеджменту будівельного підприємства залежить від рівня професійної підготовки фахівців та їх досвіду. Практика показує, що витрати на здійснення якісного менеджменту в будівельній галузі безперервно збільшуються, а наслідки невдалих рішень стають дедалі фінансово відчутнішими. Сучасні ринкові відносини, що впливають на господарську діяльність підприємств, обумовлюють необхідність вирішення проблем, пов'язаних з підвищенням якості управління конкурентоспроможністю підприємства. Все це є базовим в управлінні, і буде існувати по відношенню до підприємства до тих пір, поки воно утримує конкурентну перевагу над конкурентами ринку.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Оскільки для реалізації ESG потрібні фінансові витрати, спеціально підготовлений персонал, то зараз тривають активні напрацювання методологічних підходів до оцінювання її ефективності. Ґрунтовна оцінка ESG-критеріїв забезпечується використанням комбінації якісних та кількісних показників, однак їх стандартизованого переліку не сформовано, оскільки перелік таких показників необхідно підбирати для кожної будівельної компанії індивідуально, залежно від сфери її діяльності, впливу на довкілля, кола стейкхолдерів та інших факторів. Автором визначено, що наступним кроком до оцінювання інвестиційної привабливості будівельного підприємства буде аналіз за трьома складовими – екологічними, соціальними та управлінськими практиками. Саме стосовно ESG-критеріїв будівельні підприємства повинні формувати свою нефінансову звітність, визначати ті індекси, що впливають на рейтинг на ринку. Трансформація показників у ESG дає можливість налагодити зв'язок між соціально відповідальними компаніями та фінансовим ринком, оскільки інвестори все більшу увагу звертають на ESG, як чинник зменшення нефінансових ризиків. Тому українські компанії все активніше реалізують на практиці концепцію комунальної соціальної відповідальності, з метою концентрації зусиль і управлінських впливів на чинники, що визначають внутрішній потенціал будівельного підприємства, який дає змогу забезпечити підвищення його конкурентних можливостей. Незважаючи на численні дослідження у цій сфері, варто констатувати, що теоретичні аспекти формування критеріїв ESG та розвитку соціальної відповідальності бізнесу залишаються об'єктом дискусій та потребують сучасних уточнень, які ґрунтуватимуться не лише на теоретичних знаннях, а й на аналізованні практик упровадження сучасними бізнес-структурами в подальших дослідженнях.

Література

1. Ткаченко А. М. Методи оцінки конкурентоспроможності підприємства / А. М. Ткаченко, Є. О. Колесник // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія : Економічні науки. - 2019. - № 4. - С. 14-21. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvpushk_2019_4_5. (дата звернення 10 січня 2023 р.)
2. Захаркін О. О., Теоретичні основи адаптації ESG-критерію в інноваційно-інвестиційну діяльність підприємств (2015). Журнал Інтеллект XXI. - '2015. - № 3 -С.47-55. Режим доступу: http://www.intellect21.nuft.org.ua/journal/2015/2015_3/7.pdf (дата звернення 17 січня 2023 р.)
3. Калініченко З. Проблеми адаптивного управління бізнес-системами в умовах впливу дестабілізаційних факторів в Україні. Науковий вісник Дніпропетровського державного університету внутрішніх справ. 2020. №3. – С.222-230. Режим доступу: https://visnik.dduvs.in.ua/wp-content/uploads/2021/01/s3_ua/37.pdf (дата звернення: 12 січня 2023 р.)
4. Doing Business–2020. Завдяки чому Україна піднялася в рейтингу на 64 сходинку. Співка українських підприємств, Економічна правда. URL: <https://www.epravda.com.ua/publications/2019/10/24/652929/> (дата звернення: 12 січня 2023 р.)
5. Матос П. ESG-принципи та відповідальне інституційне інвестування у світі: Критичний огляд досліджень / Матос П. ; пер. з англ. – Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2020. – 88 с. (дата звернення: 12 січня 2023 р.)

References

1. Tkachenko A.M., Kolesnyk E.O. (2019) Metody otsinky konkurentospromozhnosti pidpryemstva [Methods of assessing the competitiveness of the enterprise]. Naukovyi visnyk Poltavskoho universytetu ekonomiky i torhivli – Scientific Bulletin of the Poltava University of Economics and Trade, vol. 4 (95), pp. 14–21. DOI: <http://doi.org/10.37734/2409-6873-2019-4-2> (in Ukr.)
2. Zakharkin, Theoretical foundations of ESG-criterion adaptation in innovative and investment activities of enterprises (2015). Magazine Intellect XXI. -'2015. - No. 3 -pp. 47-55.
3. Kalinichenko Z. Problems of adaptive management of business systems under the influence of destabilizing factors in Ukraine. Scientific Bulletin of the Dnipropetrovsk State University of Internal Affairs. 2020. No. 3. - pp. 222-230

4. Doing Business–2020. Zavdyaky chomu Ukrayina pidnyalasya v reytynhu na 64 skhodynku [Doing Business – 2020. Due to which Ukraine rose to 64th in the ranking]. Spilka ukrayins'kykh pidpryyemstiv, Ekonomichna pravda. URL : <https://www.epravda.com.ua/publications/2019/10/24/652929/> (data zvernennya: 24 zhovtnya 2019 r.) [in Ukr.].

5. Matos P. ESG-pryntsyпы ta vidpovidalne instytutsiine investuvannya u sviti: Krytychnyi ohliad doslidzhen / Matos P.; per. z anhl. – Lviv : Vydavnytstvo Lvivskoi politekhniki, 2020. – 88 s

<https://doi.org/10.31891/2307-5740-2023-314-1-9>

УДК 355

Наталія ПАНЬКІВ

Національний університет «Львівська політехніка»

<https://orcid.org/0000-0002-9057-9612>

e-mail: pankiv.natalia@gmail.com

Анастасія ЧЕРНИШОВА

Національний університет «Львівська політехніка»

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ВІДНОВЛЕННЯ УКРАЇНИ ПІД ЧАС ТА ПІСЛЯ ЗАВЕРШЕННЯ РОСІЙСЬКО-УКРАЇНСЬКОЇ ВІЙНИ

В роботі досліджено проблеми та перспективи відновлення України під час та після завершення російсько-української війни. Оскільки повномасштабне вторгнення росії в Україну, яке почалося 24 лютого 2022 р., призвело до великих людських жертв, масового переміщення населення та значного пошкодження інфраструктури. Величезним був також вплив на економічну активність: реальний ВВП різко скоротився, інфляція різко зросла, торгівля була серйозно порушена, а бюджетний дефіцит зріс до безпрецедентного рівня. Понад 7 млн українців – близько п'ятої частини населення – залишили країну або стали внутрішніми переселенцями, що чинить тиск на систему соціального захисту. Логістичні проблеми, пов'язані з війною, продовжують створювати навантаження на економіку, зокрема пов'язані з роботою портів, транспортних мереж та енергетичної інфраструктури, йдеться у звіті. Війна також спричинила дисбаланс на валютному ринку.

Тому, у статті проаналізовано основні події та розвиток економіки під час воєнного стану в країні, виявлено проблеми та обґрунтовано оптимальні умови майбутнього розвитку українського туризму, який серед усіх галузей економіки займає третє місце за доходами в економіці країни. Обґрунтовано суть та основний вплив військових дій на розвиток міжнародного туризму в світі. Проаналізовано розвиток російсько-української війни, основні події та їх територіальні особливості розвитку. Виділено країни-союзники України, проаналізовано міжнародну допомогу та підтримку світових держав, що отримує Україна у 2022 році.

Охарактеризовано український та світовий туризм під час війни, виявлено їх основні зміни та тенденції розвитку. Виявлено вплив російсько-української війни на економіку України та світу, а також спрогнозовано гуманітарні наслідки військового конфлікту для країн Європи та України. Проаналізовано вже існуючі плани на відновлення інфраструктури України після завершення війни та спрогнозовано інші можливі варіанти розвитку відбудови. Встановлено наскільки ведеться підготовка заходів щодо підтримки та відновлення галузі туризму і економіки та її реалістичність.

Ключові слова: російсько-українська війна, гуманітарна криза, розвиток економіки, туризм, план відновлення України.

Natalia PANKIV, Anastasiya CHERNYSHOVA

Lviv Polytechnic National University

PROBLEMS AND PROSPECTS OF RECOVERY OF UKRAINE DURING AND AFTER THE END OF THE RUSSIAN-UKRAINIAN WAR

The work examines the problems and prospects of restoring Ukraine during and after the end of the Russian-Ukrainian war. Because Russia's full-scale invasion of Ukraine, which began more than eight months ago, has resulted in large-scale human casualties, massive population displacement, and significant infrastructure damage. The impact on economic activity was also enormous: real Gross Domestic Product (GDP) fell sharply, inflation soared, trade was severely disrupted, and the budget deficit rose to unprecedented levels. More than 7 million Ukrainians – about a fifth of the population – have left the country or become internally displaced, which puts pressure on the social protection system. The report said that logistical problems related to the war continue to strain the economy, mainly related to the operation of ports, transport networks, and energy infrastructure. The war also caused an imbalance in the foreign exchange market.

Therefore, the article analyzes the main events and development of the economy during martial law in the country, identifies problems, and substantiates the optimal conditions for the future development of Ukrainian tourism, which ranks third among all economic sectors in terms of income in the country's economy. The essence and main influence of military operations on the development of international tourism in the world are substantiated. The development of the Russian-Ukrainian war, the main events, and the territorial features of the development are analyzed. The countries that are allies of Ukraine are highlighted, and the international aid and support of world powers that Ukraine receives in 2022 are analyzed.

Ukrainian and world tourism during the war is characterized, and their main changes and development trends are revealed. The influence of the Russian-Ukrainian war on the economy of Ukraine and the world is revealed, and the humanitarian consequences of the military conflict for the countries of Europe and Ukraine are also predicted. Already existing plans for the restoration of Ukraine's infrastructure after the end of the war have been analyzed and other possible options for the development of reconstruction have been predicted. The extent to which measures are being prepared to support and restore the tourism industry and the economy and its realism has been established.

Keywords: Russian-Ukrainian war, humanitarian crisis, economic development, tourism, recovery plan of Ukraine.

Постановка проблеми у загальному вигляді

та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями

Повномасштабне вторгнення росії в Україну, яке почалося 24 лютого 2022, призвело до великих людських жертв, масового переміщення населення та значного пошкодження інфраструктури. Величезним

був також вплив на економічну активність: реальний ВВП різко скоротився, інфляція різко зросла, торгівля була серйозно порушена, а бюджетний дефіцит зріс до безпрецедентного рівня. У МВФ зазначили, що понад 7 млн українців – близько п'ятої частини населення – залишили країну або стали внутрішніми переселенцями, що чинить тиск на систему соціального захисту.

Проблеми також на ринку праці, це пов'язано зі змінами в обсязі та складі робочої сили через велику зовнішню міграцію та мобілізацію. Кількість зареєстрованих безробітних на одну вакансію з початку війни підскочила з 6 до 12, а дані досліджень вказують, що рівень безробіття зріс до 40%. Значно знизилася реальна заробітна плата. Експрес-оцінки показують, що зростання ВВП знизилося на 37,2% у річному обчисленні у другому кварталі 2022 року. Втім, зазначають у МВФ, поряд з тим, що активні бойові дії перемістилися до східних та південних регіонів, активність у небойових зонах стабілізувалася – економіка пристосовується до умов війни. Тим не менш, приватне споживання та інвестиції залишаються слабкими через зниження купівельної спроможності, фінансових обмежень та масштабну міграцію за кордон. МВФ, як і раніше, заявляє, що ВВП України скоротилося приблизно на 35% за рік, а інфляція сягнула 30% до кінця 2022 року.

Логістичні проблеми, пов'язані з війною, продовжують створювати навантаження на економіку, зокрема пов'язані з роботою портів, транспортних мереж та енергетичної інфраструктури, йдеться у звіті. Війна також спричинила дисбаланс на валютному ринку. Після того, як Національний банк девальгував прив'язку обмінного курсу на 25%, тиск зменшився. При цьому, враховуючи, що війна стала затяжною, у МВФ називають перспективи на 2023 рік стриманими та вкрай невизначеними [16].

Тому, надзвичайно актуальним є дослідження проблем та перспектив відновлення України під час та після завершення російсько-української війни.

Серед усіх галузей економіки третє місце за доходами в економіці країни займає туризм. Доходи від туристичних поїздок, а відповідно податки з них складають значну частку бюджету. Саме туризм дає поштовх для розвитку різних ланок інфраструктури, в тому числі й підприємств торгівлі. Це забезпечує багато робочих місць і можливостей для заробітку, створює умови для роботи компаній у галузях, які співпрацюють зі сферою туризму.

Економічний і соціальний вплив індустрії туризму є комплексним:

- збільшення місцевих доходів;
- розвиток виробничої та соціальної інфраструктури туристичних центрів;
- розвиток галузей, пов'язаних з виробництвом різноманітних туристичних послуг;
- сприяння розвитку культури та народних промислів;
- створення робочих місць.

Так, в умовах війни навряд чи можна говорити про розвиток туризму. Але і для економіки, і для суспільства важливо зберегти хоча б частину його діяльності. А після закінчення важкого періоду – спрямувати зусилля на його відновлення.

Об'єкт дослідження – туристична індустрія та економіка України та мирних країн-сусідів.

Предмет дослідження – структурні та організаційні особливості українського туризму та туризму Європейського регіону під час повномасштабного російського вторгнення на територію України, вплив війни на розвиток країн ЄС та України.

Формулювання цілей статті

Мета дослідження – огляд основних подій, розвитку економіки під час воєнного стану, виявлення проблем, впливу та обґрунтування оптимальних умов майбутнього розвитку українського туризму, який суттєво впливає на економіку країни та добробут її громадян.

Завдання:

- Проаналізувати вплив російсько-української війни на економіку України та світу, а також спрогнозувати гуманітарні наслідки військового конфлікту для країн Європи та України.
- Охарактеризувати вже існуючі плани на відновлення інфраструктури України після завершення війни та спрогнозувати інші можливі варіанти розвитку відбудови.
- Вияснити наскільки ведеться підготовка заходів щодо підтримки та відновлення галузі туризму та економіки та її реалістичність.

У роботі використано наукові та нормативно-правові джерела: праці вітчизняних науковців, звіт Міжнародного валютного фонду, дані Європейського комітету статистики та Всесвітньої туристичної організації, а також багато міжнародних матеріалів з Європи і не тільки.

Плани на відновлення інфраструктури України після завершення війни.

Допомога країн у відбудові та репарації

Україна все ще зазнає нищівних руйнувань і невідомо скільки часу ще будуть тривати терористичні дії росіян. Та як і хто буде відбудовувати Україну? Деякі міста зникли взагалі, наприклад Маріуполь – велике та красиве місто – перетворилось на руїни.

План швидкого відновлення України, який вже складають фахівці, передбачатиме швидко реконструкцію соціальної інфраструктури, зруйнованої повномасштабним вторгненням росії і має враховувати найкращі сучасні будівельні стандарти. Про це сказав заступник керівника Офісу президента Кирило Тимошенко, виступаючи на засіданні українсько-британської робочої групи з питань інфраструктури у Варшаві. Кирило Тимошенко зазначив, що нинішні оцінки збитків нашої країни внаслідок російської агресії становлять 750 мільярдів доларів. “Зараз ми працюємо над довгостроковим планом відновлення України. Він визначає перелік національних програм реконструкції. У цей план ми заклали принцип Build Back Better”, – сказав він.

Водночас, як повідомив заступник керівника Офісу Президента, на виконання доручення Президента України Володимира Зеленського проєктний офіс Великого будівництва та обласні військові адміністрації розробили План швидкого відновлення України. “Швидке відновлення потребує термінового впровадження, воно передбачає 100% відновлення житлового фонду на деокупованих територіях та частину шкіл, дитсадків, лікарень та об’єктів житлово-комунального господарства, які потрібно відбудувати вже зараз, щоб люди могли повернутися додому і отримати мінімальну кількість послуг”, – зазначив заступник керівника Офісу президента. Він наголосив, що план швидкого відновлення передбачає швидко реконструкцію соціальної інфраструктури та є одним із найважливіших елементів довгострокового плану відновлення України.

“Суть плану полягає в тому, щоб якнайшвидше відновити всю соціальну інфраструктуру, враховуючи найкращі світові практики та технології, щоб швидко та сучасно відбудувати наші міста та села. Fast Recovery – це проєкт відновлення пошкоджених критичної інфраструктури. Це те, що потрібно робити негайно”, – сказав Кирило Тимошенко. За його словами, загальний бюджет програми Fast Recovery становить майже 17,4 млрд доларів. “Ці кошти необхідні для відновлення 5909 зруйнованих багатоповерхових і 31034 приватних будинків, 259 шкіл, 205 дитячих садочків, 170 медичних закладів, 2070 об’єктів житлово-комунального господарства. У зв’язку з ракетними обстрілами, які тривають, ці цифри будуть збільшуватися”, – сказав заступник керівника Офісу президента. Він зазначив, що створено онлайн-платформу, на якій детально відображаються всі пошкодження інфраструктури в Україні.

“Ми також використовуємо супутникові знімки, щоб зібрати докази руйнувань по всій Україні після російського вторгнення на нашу територію. Платформа оновлюється щодня”, – сказав Кирило Тимошенко. За його словами, наразі сервіс доступний лише для внутрішнього використання командою президента, але незабаром доступ до нього планується розширити для партнерів.

“Платформа дозволяє аналізувати наступні параметри: геодані про кожну пошкоджену одиницю, її місцезнаходження, розмір, тип (наприклад, багатоквартирний будинок, приватний будинок, лікарня, школа, дитячий садок тощо) і дату, коли сталося пошкодження. Зараз на платформі доступна інформація про 69 тис. знищених одиниць”, – зазначив заступник глави Офісу президента. Кирило Тимошенко також підкреслив, що завдяки співпраці зі Світовим банком на платформі є можливість автоматичного розрахунку прямих і непрямих збитків. “Ніякої ручної роботи, все має бути прозоро і відразу доступно для всіх користувачів платформи. Як тільки вона буде готова, ми плануємо зробити презентацію автоматичного розрахунку вартості. На платформі стан стягнення та витрачання коштів донорів буде доступним”, – наголосив заступник керівника Офісу президента [9].

Проєкт плану відновлення та розвитку, який оцінюється в 750 мільярдів євро, був представлений на конференції в Лугано, Швейцарія 5 липня. Київ поспішив підкреслити, що план був розроблений під його керівництвом і що він «був визнаний основним рамковим документом, який визначає напрямки процесу відновлення» [21]. Численні країни, профспілки, міжнародні фінансові організації, аналітичні центри та консалтингові компанії, ймовірно, висунуть власні додаткові пропозиції протягом наступних місяців – ці внески збагатять дискусію та покращать загальну якість кінцевого продукту. План відновлення та розвитку, який був швидко розроблений лише за шість тижнів, був створений у результаті досить комплексного процесу. За словами прем’єр-міністра Дениса Шмигала, до обговорень було залучено “понад 3000 експертів, чиновників і парламентарів” та оцінено численні реформи та напрямки політики. Зараз головним завданням є забезпечення того, щоб голоси неурядових організацій були справді почуті та враховані на наступних етапах виконання.

Примітно, що Луганську декларацію підписали представники понад 40 країн, а також багатосторонні організації, такі як Європейський інвестиційний банк та Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР). Що стосується надання Україні політичної, фінансової та технічної підтримки, Шмигаль додав, що “глави держав і урядів, міністри та високопоставлені особи пообіцяли підтримувати Україну на шляху до відновлення – від початку до довгострокового відновлення”.

Принципи Лугано, якими керуватиметься реконструкція, охоплюють такі пріоритети:

- Партнерство
- Фокус реформи
- Прозорість, підзвітність і верховенство права
- Демократична участь
- Залучення багатьох зацікавлених сторін

- Гендерна рівність та інклюзія
- Стійкість.

Ці принципи були розроблені у співпраці з лідерами громадянського суспільства України – їх також високо оцінила міжнародна спільнота. Тим не менш, план зараз виглядає як приблизний список побажань, створений різними національними державними органами.

Пропозиція Прем'єр-міністра України реалізувати принципи, ідеї та гасла плану через низку проривних проєктів підтверджує, що його ідеали – це не просто риторика. Прагматичні заходи охоплюють, серед іншого, процес розробки ідей, плани проєкту, діаграми Техніки оцінювання та аналізу програм (PERT) і Ганта (GANTT), графіки робочого навантаження, аналіз ризиків і зменшення ризиків, ретельний аналіз бюджету, моніторинг і дисципліноване впровадження. Уроки, отримані під час розробки та впровадження подібних проєктів у Південно-Східній Азії, свідчать про те, що навіть найздібніші уряди зосереджувалися лише на одному справді проривному проєкті протягом шести місяців. Як Україні, таким чином, зміцнити свій потенціал для розробки та реалізації проривних проєктів за 24 напрямками, як задумав прем'єр? Значна інкорпорація та участь місцевих органів влади та муніципалітетів може стати одним із шляхів уперед.

З цією метою План відновлення та розвитку має посилити місцевий/муніципальний аспект програми відновлення. Той факт, що на конференції в Лугано взяли участь низка впливових українських мерів, вказує на багатообіцяючий початок – як уряд, так і громадянське суспільство, здається, категорично віддани стратегії децентралізації. Україна фактично потребуватиме низки добре організованих, заснованих на громаді, низьких і стимулюючих проєктів відновлення, щоб забезпечити справжнє національне відновлення.

Складна ситуація на полі бою вимагатиме, щоб першочерговими залишалися зброя та державна бюджетна підтримка [11]. Європейському Союзу терміново потрібно розблокувати позику Європейського інвестиційного банку для України на 1,5 мільярда євро, тоді як Німеччині потрібно розблокувати більший пакет ЄС на суму майже 9 мільярдів євро [3]. Тим часом національний уряд, муніципалітети та громадянське суспільство в партнерстві з міжнародним співтовариством мають час, щоб значно вдосконалити план відповідно до Принципів Лугано. Величезні розміри та масштаби майбутнього відновлення вимагають не менше [20].

Президент Європейської комісії Урсула фон дер Ляен заявила: “Україна бореться за демократію та наші спільні цінності. ЄС не може зрівнятися з жертвами, які терпить Україна, але ми мобілізуємо всі наші інструменти для задоволення найнагальніших потреб, у тому числі щодо житла для внутрішньо переміщених осіб та ремонту критичної інфраструктури. З початку жорстокої та незаконної агресивної війни росії проти України ЄС мобілізував 10 мільярдів євро у вигляді фінансування, гуманітарної, екстреної та військової допомоги для України, а ще 5 мільярдів євро в плані фінансування. ЄС буде проходити кожен крок разом з Україною, щоб відбудувати демократичну, незалежну та процвітаючу країну на її шляху до ЄС”.

“Спільними зусиллями ми вже розпочали відбудову на деокупованих українських територіях, але відбудова потребує комплексного підходу та мобілізації спільних ресурсів українського уряду та міжнародних партнерів. Оцінка руйнувань та визначення потреб у відбудові створює є міцною основою для національного Плану реконструкції та є передумовою для ефективного фінансування. Адже тільки для першого етапу, швидкого відновлення, необхідно \$17 млрд, з яких \$3,4 млрд Україні потрібно вже цього року”, – сказав Прем'єр-міністр України Денис Шмигаль.

Оцінка охоплює наслідки війни, що тривала з 24 лютого по 1 червня 2022 року, і виявила, що фізичні збитки від війни сягнули понад 97 мільярдів доларів США (97 мільярдів євро). Особливо високим він був у житловому секторі, транспорті, торгівлі та промисловості. Руйнування були зосереджені в Чернігівській, Донецькій, Луганській, Харківській, Київській та Запорізькій областях. Результати швидкої необхідної оцінки збитків (RDNA) є попередніми, тому пошкодження та потреби слід розглядати як мінімум.

“Російське вторгнення в Україну продовжує спричиняти жахливі втрати, від значних жертв серед цивільного населення та переміщення мільйонів людей до широкомасштабного руйнування будинків, підприємств, соціальних установ та економічної діяльності”, – сказала Анна Б'єрде, регіональний віце-секретар Світового банку, Президент Європи та Центральної Азії. “Уряд України зараз стикається з важким завданням збалансувати відновлення з невідкладними потребами країни, включаючи основні державні послуги, такі як охорона здоров'я, освіта та соціальний захист, які мають вирішальне значення для запобігання подальшому погіршенню умов життя та бідності в Україні. RDNA допоможе визначити пріоритети для відновлення, а ми продовжуємо підтримувати продовження основних послуг”.

У звіті зазначено, що потреби у відновленні та реконструкції соціального, виробничого та інфраструктурного секторів становлять 349 мільярдів доларів США (349 мільярдів євро), що більш ніж у 1,5 рази перевищує ВВП України 2021 року. За оцінками RDNA, протягом наступних 36 місяців необхідно 105 мільярдів доларів США (105 мільярдів євро) для вирішення нагальних потреб, таких як відновлення систем освіти та охорони здоров'я та інфраструктури, підготовка до майбутньої зими шляхом відновлення опалення та енергопостачання будинків, підтримка сільського господарства, ремонт життєво важливих транспортних

шляхів. Безпечне поводження з уламками та вибуховими речовинами, включно з наземними мінами, також спричиняє значні витрати. Уряд України розглядає конкретні потреби в різних регіонах напередодні зими. На основі найвищих пріоритетів розробляються індивідуальні плани відновлення та реконструкції, які спрямовують програму в кожній області.

Світовий банк та Європейська комісія підтвердили свою незмінну підтримку Уряду України. Враховуючи триваючу війну, виникне потреба в майбутніх оцінках шкоди, втрат і потреб у реконструкції/відновленні в Україні. Швейцарський державний секретаріат з економічних питань (SECO) надав фінансову підтримку для цієї мети. Враховуючи наслідки війни з 24 лютого по 1 червня 2022 року, збитки, завдані галузями, охопленими RDNA, оцінюються приблизно в 97 мільярдів доларів США (рис. 1). Найбільше постраждали такі сфери, як житловий сектор (40% від загального збитку), транспорт (31%) і торгівля і промисловість (10%).



Рис. 1. Повний обсяг завданої Україні шкоди станом на 1 червня 2022 року в загальному розмірі \$97 мільярдів [15]

Загальні збитки наближаються до 252 мільярдів доларів США (табл. 1, рис. 2) оглянувши які, можна зазначити, що збитки в одному секторі продовжують збільшуватись та перехрещуватись з іншими галузями. Наприклад, спад сільськогосподарського виробництва вплинув на попит, трафік або перебої з електроенергією впливають на бізнес в районах, які безпосередньо не постраждали від бойових дій.

Таблиця 1

Сума збитків, збитків, потреб за галузями (млрд дол. США) станом на 1 червня 2022 року [15]

Сектор	Завдана шкода	Частка (%)	Збитки	Частка (%)	Потреби	Частка (%)
Сектори соціальної сфери						
Житло	39.2	40	13.3	5	69.0	20
Освіта	3.4	3	0.5	0	9.2	3
Охорона здоров'я	1.4	1	6.4	3	15.1	4
Соціальний захист і забезпечення засобів до існування	0.2	0	4.5 ^a	2	20.6 ^b	6
Культура і туризм	1.1	1	19.3	8	5.2	2
Виробничі сектори						
Сільське господарство	2.2	2	28.3	11	18.7	5
Зрошення і водні ресурси	0.2	0	0.1	0	7.5	2
Торгівля і промисловість	9.7	10	47.5	19	20.8	6
Фінансовий сектор і банківська справа	0.03	0	8.1	3	8.0	2
Сектори інфраструктури						
Енергетика	3.0	3	11.7	5	10.4 ^c	3
Видобування корисних копалин	0.1	0	0.3	0	0.3	0
Транспорт	29.9	31	26.1	10	73.8	21
Телекомунікації та цифрові технології	0.7	1	0.6	0	3.3	1
Водопостачання та водовідведення	1.3	1	6.8	3	5.4	2
Муніципальні послуги ^d	2.3	2	4.3	2	5.7	2
Наскрізані сектори						
Охорона довкілля, природо-користування та лісове господарство	2.5	3	0.7	0	1.2	0
Реагування на надзвичайні ситуації та цивільний захист	0.1	0	0.2	0	0.7	0
Юстиція та державне управління	0.1	0	0.03	0	0.2	0
Очищення території країни	-	0	73.2	29	73.2	21
Разом	97.4	100	252.0	100	348.5	100

Зазначено, що на кінець 2022 року рівень життя за межею бідності став вищим та зріс в десять разів до 21%. У постраждалих від війни районах він буде вищим. Наприклад, у Херсонській області, що тимчасово не підлягає державному контролю, ціни з 2022 року збільшились на 62% на продукти харчування. Усі ці потреби виникають у результаті війни, яка охоплює широку географічну територію (в т.ч. міські райони) і є масовими – задоволення цих потреб має вирішальне значення для тривалого відновлення після війни.



Рис. 2. Повний обсяг потреб України станом на 1 червня 2022 року в загальному розмірі \$349 мільярдів [15]

З найближчої та короткострокової перспективи (в наступні 18-36 місяців), щоб задовольнити найнагальніші потреби в аналізованих галузях, знадобиться понад 105 мільярдів доларів. До них належать термінові потреби, а саме:

- Підготовка до зими (наприклад, забезпечити опалення та електропостачання та утеплення незначно пошкоджених будівель) та закупівля газу
- Ремонт транспортного відділу для забезпечення зв'язку та обслуговування
- Підтримка наступного сезону посіву
- Забезпечення розвитку людини, особливо забезпечити освіту, медичне обслуговування та надати підтримку найбільш вразливим і переміщеним верствам населення
- Термінові дії, пов'язані з прибиранням національної території для забезпечення безпеки реконструкції та відновлення основних ділянок.

На додаток до визначених керівних принципів плану відновлення, можна розглядати принципи відбудови після конфліктів та катастроф в світлі міжнародного досвіду [15].

Росія повинна відповідати за військові злочини та руйнування, спричинені її військовими в Україні і заплатити від 750 до 1 трильйона доларів США на відновлення України. Як повідомляє власний кореспондент Укрінформу, на цьому під час першого парламентського саміту Міжнародної Кримської платформи наголосив посол США в Україні у 2006–2009 роках, заступник директора Інституту миру США Вільям Тейлор. “Злочин і агресія повинні бути покарані, а росія – засуджена”, – сказав американський дипломат. “Щоб відновити Україну, необхідно виплатити 750 мільярдів доларів або навіть 1 трильйон доларів, з яких не менше 300 мільярдів доларів мають бути за рахунок заморожених активів Центробанку РФ у національних банках G7”, – підкреслив Тейлор [13].

Лідер Мюнхенської конференції з безпеки Крістоф Хойсген також вважає, що росію потрібно змусити виплатити Україні репарації та юридично змусити відповідати як націю. За словами Хойсгена, це називається “депунізація” і стосується необхідності для Німеччини донести, що політика путіна є неприйнятною. Люди повинні розуміти, що міжнародне право, права людини та заснований на правилах міжнародний порядок повинні поважатися. Прагнучи сприяти особистій відповідальності, він посилався на Нюрнберзький процес під час обговорення варіантів вироку. Ці процеси засуджували військових злочинців до довічного ув'язнення або смерті. Експерт каже, що важливість цього викриття полягає як у його впливі на жертв, так і в його потенціалі зупинити майбутні військові злочини [14].

У квітні парламент Ради Європи (ПАРЄ) ухвалив резолюцію, в якій пропонується терміново створити спеціальний міжнародний трибунал для розслідування російської військової агресії в Україні. Постанова передбачає поставити перед судом військово-політичне керівництво російської федерації, а також виконавців злочинів. Трибунал має бути заснований групою країн-одномумців у формі багатостороннього договору, ратифікованого Генеральною Асамблеєю ООН і підтриманого Європейською Комісією, Європейським Союзом та іншими міжнародними організаціями.

“Ми маємо створити механізм компенсації, ми пропонуємо, як його побудувати. Відповідний проект вже підготовлений Україною, і я прошу підтримати його на рівні Європи та Генасамблеї ООН”, – сказав Зеленський.

Президент переконаний, що притягнення агресорів до відповідальності буде однією з потужних гарантій миру у всьому світі. “Ми повинні продовжувати наш діалог, щоб притягнути росію як агресора і кожного російського вбивцю і ката до відповідальності за всі злочини і кожен прояв терору в цій війні. Коли

ці правові механізми будуть створені і запрацюють, буде мирно в довгостроковій перспективі. Це одна з найсильніших гарантій країни», – додав глава держави [6].

Державно-приватне партнерство дозволяє швидко, надійно та винахідливо надавати допомогу на реконструкцію, тому теперішні відносини між приватним сектором і керівництвом Ради національного відновлення є важливими. Компанії хочуть бути партнерами у відновленні та вже надають величезну кількість гуманітарної допомоги, працюючи над тим, щоб зберегти роботу людей і вражаючим чином адаптуватися до руйнування логістичної інфраструктури. Швидке надання Заходом фінансів для відновлення так само актуально для української перемоги, як і постачання військової техніки. Процес післявоєнної відбудови стане новою главою в історії відновлення України, тому велике бачення та довгостроковий план є важливими. Але зараз потрібне фінансове втручання, щоб утримати українську економіку на плаву та захистити населення від потрясінь війни [19].

Підготовка заходів щодо підтримки та відновлення галузі туризму та економіки

Післявоєнне економічне відновлення відбувалося по-різному в різних країнах, а пріоритети залежали від потреб і особливостей конкретної території, враховуючи наявні ресурси та можливості. Після трьох місяців війни у експертів неоднозначні ідеї та думки щодо того, як відновити зруйновану інфраструктуру та економіку України. Економісти та урядовці обговорюють і шукають варіант українського плану Маршалла [18]. Сформулювати такі плани допоможе досвід країн, яким довелося «повставати з попелу війни» або навіть увійти в історію як економічні дива. Розробляючи плани реконструкції України, важливо враховувати економічні, геополітичні, соціальні, культурні особливості країни, а також вимоги сучасного містобудування.

Світова історія сповнена прикладів відновлення країн після воєн. Після закінчення Другої світової війни у світі відбулося понад 250 військових конфліктів і 30 масштабних війн. Щонайменше шістьдесят країн стали учасниками, але успішних прикладів післявоєнного відновлення економіки небагато. Кожен приклад унікальний і залежить від багатьох факторів: природних і трудових ресурсів, політичних, економічних, правових, соціальних, екологічних, природно-геополітичних факторів [5]. Єдиним спільним знаменником успіху є рівень зовнішньої підтримки та здатність вміло та своєчасно використовувати можливості.

Масове знищення власності, руйнування існуючих стереотипів управління дає можливість переосмислити територіальний простір і вирішення має бути встановлене після якісного аналізу та дослідження досвіду інших країн, враховуючи важливість проектування безпечних міст, поради урбаністів та архітекторів. Воно має бути безпечним, функціональним, інклюзивним та привабливим, але для цього необхідно визначити пріоритети та перспективи, виважено поставивши цілі розвитку кожного конкретного регіону з урахуванням наявних ресурсів. Важливим кроком у будівництві нового простору є впровадження стратегічного підходу та вміння правильно інвестувати. Актуальність використання стратегічного підходу також залежить від активізації євроінтеграції та міжрегіонального співробітництва на регіональному рівні України та ЄС як способу визначення конкурентних переваг суб'єктів господарювання та національної економіки в цілому [10].

Президент України Зеленський висловив необхідність чіткого бачення сталого розвитку післявоєнної економіки, назвавши деякі пріоритети:

1. Забезпечити комфортне та вільне середовище для розвитку малого та середнього бізнесу з точки зору оподаткування та умов господарювання;

2. Цифрові реформи, реформи безпеки, юстиції, боротьби з корупцією та інші.

На його думку, йдеться не лише про навантаження, а про переосмислення того, як розвиватиметься країна в майбутньому, які галузі можуть стати основою для післявоєнного зростання, які рішення та ресурси потрібні для підвищення рівня переробки в Україні і «вже не як раніше лиш торгувати сировиною». «Гроші не є основою розвитку країни. Ідеї, люди – це основа», – підкреслив він.

Це означає, що національна стратегія повоєнного економічного розвитку України має бути сформована вже сьогодні, орієнтована на максимальну дерегуляцію, лібералізацію та демонополізацію. Започатковані напрямки мають бути збережені та розвинуті для мінімізації регуляторного впливу державних органів та оперативного функціонування економіки, суттєвого обмеження соціальних видатків та мінімізації бюджетного сектора економіки. Зменшення бюджетних видатків у контексті реалізації запропонованих заходів щодо зменшення фіскального навантаження на економіку – реформування системи фіскально-бюджетної підтримки у сферах науки та освіти, зміна цілей структурної економічної політики країни (стимулювання розвитку малого бізнесу, одночасно заохочуючи інвестиції підприємців).

Експерти у цій галузі зокрема зазначають: «Після війни з'явилося багато можливостей для будь-якого бізнесу. Для України дуже важливо через підтримку малого бізнесу дати орієнтир для розвитку країни, тому що якщо фокус на великих компаніях і монополіях залишиться, повернення українців з-за кордону буде дуже важким» [8]. Потрібно коригування логістичного маршруту в західному напрямку, також перехід від експорту сировини до переробки в галузях, які дають найбільші експортні надходження. Важливо також розвивати вітчизняний військово-промисловий комплекс. Йдеться не лише про закупівлю зброї, а й про виробництво, особливо за рахунок трансферу військових технологій. Варто почати

збільшувати видобуток власного природного газу та розвивати атомну енергетику. Одним з важливих пунктів також є модернізація клімату. Українське виробництво має бути локалізованим мінімум на 60%. Це сприятиме економічному розвитку, створить нові робочі місця та пожвавить підприємницьку діяльність [1].

Наразі держава живляє всіх можливих заходів для регулювання туристичної діяльності. Зокрема, подано відповідні пропозиції щодо внесення змін до українського «Закону про туризм» та інших підзаконних актів, пов'язаних із “готельною” діяльністю щодо застосування туристичного збору безпосередньо для розвитку туризму, децентралізації та класифікації засобів розміщення. Ці та інші рекомендації направлено до центральних органів влади для прийняття управлінських рішень.

Разом з тим, з метою створення дієвого механізму регулювання туристичної діяльності розроблено та подано на розгляд постійної комісії культури, туризму та громадських справ Київської міської ради проєкт “Порядок здійснення туристичної діяльності в місті Києві”. Минулого року управління вирішило сфокусуватися на розвитку різних видів туризму, особливо медичного та гастрономічного. Сьогодні партнери, серед яких ресторатори, готельєри, асоціації медичного туризму України, профспілки та асоціації екскурсиводів, беруть участь та організовують волонтерську діяльність та проводять заходи для розвитку суміжних сфер.

Так, одним із цікавих напрямків є гастрономічний туризм. Нещодавно український борщ був внесений до Списку нематеріальної спадщини ЮНЕСКО, а Київрада підтримала громадську ініціативу щодо встановлення скульптури борщу. Наявність цих мистецьких робіт приверне увагу до української кухні. На разі туризм найбільше змінив свій напрямок та може розвиватись в Києві. Враховуючи сучасні реалії, військовий туризм додається до пріоритетного виду турів. І сьогодні в центрі міст можна зустріти іноземних туристів, які цікавляться військовою тематикою. Їх небагато, але вони є. Крім того, зараз у столиці багато переселенців, які також цікавляться історією Києва, в тому числі сучасною. Тому, ми активно працюємо над створенням військових маршрутів видатними місцями ще активної війни. До Дня Києва спільно з Київським центром розвитку туризму розробили новий маршрут “Київ Незламний”. Ця екскурсія про історію Києва, його виживання під час Другої світової війни, нинішнє повномасштабне вторгнення росії на територію України та людей, які цьому допомогли. Під час туру демонструють предмети, пошкоджені під час воєнних дій з лютого 2022 року.

Крім того, у столиці оновлюють зелені зони відпочинку. Створення нових та відновлення існуючих рекреаційних зон у містах позитивно впливає на майбутню привабливість наших міст для відвідування поціновувачами екотуризму. Відповідно до заходів міського цільового плану розвитку туризму в місті Києві на 2022-2024 роки уряд та наш реформований КНП “Київський центр розвитку туризму” на чолі з Даніилом Барашкіним опрацьовують питання організації інклюзивного туризму: створення маршруту містом, встановлення мініатюр історико-культурних об'єктів із шрифтом Брайля. Минулого року місто встановило чотири таких об'єкти, а в майбутньому планує встановити ще щонайменше шість. Разом з тим, сьогодні вирішено питання оновлення елементів туристичної навігації (вишок та дорожніх знаків) з урахуванням сучасних тенденцій [17].

Якщо нинішня ситуація в українському туризмі не є песимістичною, то варто нагадати, що є багато прикладів країн світу, які оговталися від масштабних конфліктів і знову приймали туристів.

Одним із прикладів для України слугує *Хорватія*. Під час війни хорватський туризм майже припинився в 1990-х роках. Після цього почалася масштабна піар-кампанія країни та її раніше невідомих туристичних “родзинок”. У Хорватії більше 1000 островів, 66 з яких заселені. Через цю географічну особливість в країну тягнуться туристи, які раніше знали тільки про грецькі острови. Хорватські пляжі починають отримувати “блакитні прапори” за екологічність і чистоту. Про розташування хорватських пляжів почали розповідати іноземні видання, а згодом до них підключилися блогери та соцмережі. Країною вже зацікавилися великі круїзні компанії, міжнародні туристичні агентства та готельні мережі. Раптове зростання туризму мало великий вплив на економіку Хорватії.

Інші країни також на шляху до відновлення туризму. *Кіпр* став одним із найпопулярніших туристичних напрямків після етнічного конфлікту між грецькою та турецькою громадами. Кіпр просуває туризм подібно до Хорватії: визначив головну перевагу туризму – провів масштабну рекламу в інших країнах.

Ізраїль має добре відомий приклад, зберігаючи свій туристичний статус у триваючій війні з Палестиною. Ізраїльська індустрія туризму, схоже, повністю адаптувалася до триваючого військового конфлікту. Кожна швидкоплинна війна, як та в Газі в травні 2021 року, позбавляє Ізраїль приблизно 0,5 відсотка його річного економічного зростання. Вся галузь позбавлена доходу, а на перше місце виходить туризм. Під час цієї 50-денної війни в Газі – найдовшої з трьох воєн з 2009 року – Ізраїль втратив чверть туристів і понад 1 мільярд доларів доходу. Туризм є важливою галуззю економіки, на яку припадає 5% усього експорту та 6% робочих місць. Однак економіка країни цього особливо не відчула.

Загалом, *грузинський досвід* є взірцевим. Адже основний висновок Міністерства туризму і курортів Грузії за наслідками війни з РФ у 2008 році полягав у тому, що конфлікт зробив Грузію все більш відомою іноземним туристам. До конфлікту лише 2-3% населення планети чули про Грузію. Після війни Грузія пережила шалений сплеск туризму та світового визнання.

Наприклад, розвиток туризму в Німеччині після війни. Оскільки добробут німецького населення покращився у післявоєнний період у 1960-х роках, а працівники середньої та високої кваліфікації були включені до рівня доходу “середнього класу”, туризм все менше і менше орієнтувався на цю соціальну групу. Адже вони можуть собі дозволити дорожчі особисті подорожі. Місією туристичного бізнесу стала організація якісних турів як всередині країни, так і за кордон за помірними цінами для малозабезпечених громадян. Цільовими групами соціального туризму Німеччини є пенсіонери, молодь, студенти та ін. Ціни тримаються на прийнятному рівні завдяки дотаціям усіх рівнів бюджету, пакетам групових турів, різноманітним груповим та індивідуальним знижкам. Працівники мають можливість користуватися туристичними послугами на тих же умовах, що й інші категорії туристів. Ці кроки значно поживали внутрішній туристичний ринок. У післявоєнній Німеччині найбільший успіх мали туристичні компанії, які орієнтувалися на масовий ринок і пакетні пропозиції.

Усі перераховані вище негативні тенденції на ринку зарубіжного туризму, який став жертвою розгулу військової агресії, значно менші за ті, що відбулися на українському туристичному ринку. Зі зрозумілих причин туризм був повністю знищений. Більшість готелів або закриті, або переобладнані для задоволення потреб внутрішньо переміщених осіб. Що стосується туристичних компаній у сфері міжнародного туризму, то в Україні галузь також майже завмерла.

За перші чотири місяці 2022 року українська туристична галузь сплатила податку на 18% менше, ніж за аналогічний період попереднього року. За даними Національного управління розвитку туризму, у перші місяці війни кількість платників податків у туристичному секторі впала на 10 відсотків. Найбільше до державного бюджету за перші чотири місяці сплатили готелі та санаторії – майже 370 мільйонів гривень. Але це все одно на 24% менше, ніж минулого року. ДАРТ зафіксував падіння активності на кемпінгах, турбазах і в дитячих таборах відпочинку на 58 відсотків. Водночас податки, сплачені туроператорами та приватними власниками, порівняно з відповідним періодом минулого року зросли на 5 відсотків – майже на 100 мільйонів гривень [4].

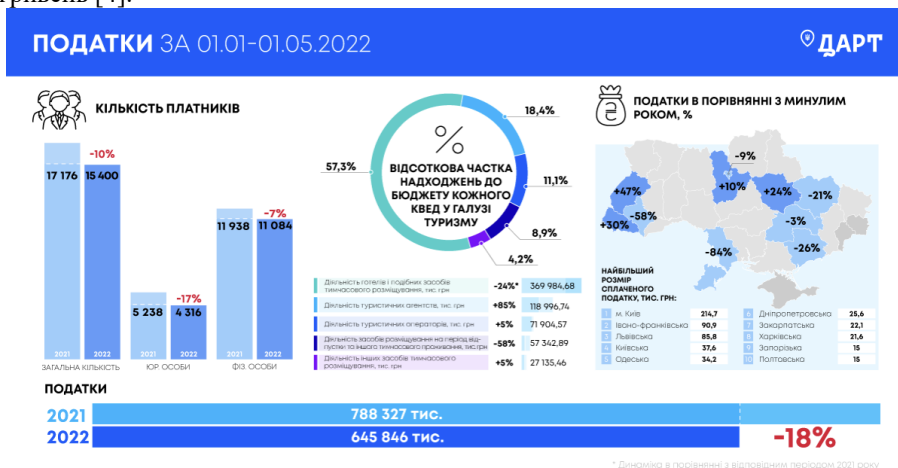


Рис. 3. Кількість податків в галузі туризму з січень по травень в 2022 в порівнянні з аналогічним періодом минулого року [4]

Для української туристичної індустрії перш за все постає ключове питання, який підхід до антикризового управління дозволить їй відновитися.

Національне управління розвитку туризму запропонувало кілька напрямків:

- Створити новий контент для внутрішнього туризму, наприклад “Чому ми подорожуємо по Україні?”;
- Після війни, коли на сході України буде безпечно, відділ має намір розвивати туризм у Донецькій та Луганській областях;
- Планування розвитку туристичних проектів до місць бойової слави Збройних Сил України.

Звісно, декларації – річ оптимістична. Трансформація національного туристичного “ландшафту” є необхідною. Створення нової “історичної спадщини” та туристичних атракцій – нічого цього ще не буде. Головне це знайти на це дотації з державного бюджету. Справедливі державні субсидії для внутрішнього туризму є важливими. Тут недостатньо креативу навколо нових маршрутів і контенту. Також важливо відновити туристичну інфраструктуру. Сприяти відновленню туристичного бізнесу буде важко проте важливо. Що стосується міжнародної промоції, то, звичайно, багатьом іноземним туристам буде цікаво відвідати місце бойової слави ЗСУ. Проте цього недостатньо.

Нарешті, необхідно просувати аргумент, що, наприклад, гірськолижні курорти в Україні, що не гірші за Словаччину та Австрію, і водночас вони дешевші. Брендуння України як країни середньовічних замків, яких багато на Закарпатті та Поділлі.

Для любителів міської культури Київ може стати містом муралів всесвітньо відомих авторів. Майстерність багатьох із них не менша за майстерність берлінських чи нью-йоркських фресок. Карпати та Закарпаття будуть цікаві любителям екотуризму, крафтових турів та унікальних виноградників.

Для поціновувачів дикої природи є чимало унікальних місць, таких як Полісся, “Прип'ять-Стохід” Національний парк та озеро Світязь, а також закарпатське озеро Синевир.

Для європейських і американських туристів, захоплених нині популярним “urban exploration” (тури, метою яких є вивчення території і об'єктів, галузей промисловості або спеціального використання, будь-яких занедбаних будівель), буде цікавий не тільки Чорнобиль, але й міста-мільйонери, в яких нажалі тепер багато таких локацій.

Українські туристичні представництва повинні бути відкриті в багатьох великих розвинених країнах. Головне – виділити кошти на рекламні кампанії. Є застереження – важливо не зафіксувати туристичний імідж України в одній сфері – наприклад, туризм для військових ентузіастів. Наприклад, проблема єдиного іміджу наздогнала Словаччину, яку роками рекламували як країну із замками та гірськолижними курортами. Через це європейці сприймають свого сусіда як країну, де взагалі немає великих міст – лише гори та замки. Тепер усі спроби переконати туристів, що словацьке місто заслуговує на увагу не менше за інші центральноєвропейські мегаполіси – поки що безуспішні [7]. У звіті Світового банку наголошується, що хоча поетапна реконструкція протягом кількох років є критичною, у короткостроковій перспективі Україні потрібно близько 105 мільярдів доларів на відновлення соціальної інфраструктури, включаючи школи та лікарні, відновлення транспортного сполучення та забезпечення можливого дефіциту електроенергії цієї зими.

“Дуже важливо, щоб Україна продовжувала отримувати підтримку від міжнародної спільноти для забезпечення поточних операційних витрат”, – сказала Анна Б'єрде. Вона додала, що незважаючи на інфляційний тиск та енергетичну кризу, яка спричиняє проблеми у світовій економіці, уряди єдині у підтримці України. За словами віце-президента Світового банку, важливо розпочати процес відновлення країни вже зараз, навіть коли війна триває. “Якщо ми дозволимо знищити установи, які надають послуги, відновлення та відбудова коштуватиме більше, – додала Б'єрде. – Підтримка країни під час війни може запобігти подальшому погіршенню рівня життя та наслідкам бідності”. У звіті Світового банку також йдеться, що рівень бідності в Україні зростає в десять разів, і очікується, що кожен п'ятий українець буде жити бідно до кінця 2022 року. У документі додається, що основними факторами є різке зростання цін на продукти харчування та переміщення мільйонів людей, які втратили домівки. Аналітики підкреслюють, що якщо уряди та інституції в усьому світі не зможуть надати Україні достатньо коштів для покриття великого та зростаючого невійськового дефіциту бюджету України, рівень бідності зростає більше, ніж очікувалося. “Україні довелося мобілізувати багато власних ресурсів, включаючи монетизацію, що призвело до інфляційного тиску. Тож чим більше грантів ми можемо надати Україні, тим краще”, – зазначила Б'єрде.

Різноманітні українські та іноземні ініціативи документують спричинені окупантами руйнування за допомогою спеціально розроблених онлайн-карт. Тож увесь світ щодня бачить злочини російських окупантів, тож цього разу Росії не вдасться уникнути заяв на кшталт “нас тут не б'ють”.

Низка ініціатив дозволила негайно задокументувати завдану шкоду. Наприклад, для документування руйнувань в Україні була створена платформа “росія заплатить”. Тут можна повідомити про пошкодження, прикріпити фото чи відео докази пошкоджень. Інформацію про пошкоджене майно також можна подати за допомогою цифрового додатку Дії. У майбутньому такі ініціативи можуть допомогти притягнути злочинців до відповідальності та отримати компенсацію. На думку експертів, основними економічними завданнями, які стоять перед українським урядом, є збереження макроекономічної стабільності та збір податків, щоб і надалі оплачувати найнеобхідніші послуги.

Як нещодавно зазначив Національний банк України, зростання економіки України може відновитися вже у 2023 році, “за умови зниження ризиків безпеки”. Незважаючи на падіння на 37% у другому кварталі, деякі дані за серпень, особливо в сільськогосподарському секторі, викликали певний оптимізм. Зернова угода між Україною та росією, яку уклали за посередництва Туреччини та ООН, призвела до відновлення морського експорту зерна на кілька місяців. Зерно є одним із найважливіших джерел експорту України. Однак, мабуть, на підтвердження непередбачуваності, з якою стикається Україна, намагаючись відновити свою економіку, президент росії нещодавно поставив під сумнів цю угоду [2].

Коли почалося повномасштабне вторгнення, багато країн світу (таких як Велика Британія, Канада, США, Австралія тощо) заморозили діяльність іноземних активів російських банків, олігархів та підприємств, які підтримували та/або фінансували діяльність кремлівського режиму. Загальна сума становить близько \$1 трильйона, з яких близько \$300 мільярдів знаходяться в активах російського Центробанку. Надалі сума буде збільшуватися, особливо через продаж підсанкційного іноземного майна росії. Ці кошти планують використати для відновлення України.

Через п'ять місяців після початку війни уряд Естонії оголосив, що може взяти участь у відбудові 15 об'єктів цивільної інфраструктури в Житомирі та прилеглих населених пунктах. Зокрема, розпочато будівництво зруйнованого дитсадку в місті Овруч. 17 червня між Великою Британією та Україною було підписано меморандум про співпрацю, у якому говорилося про готовність британського уряду брати участь

у відбудові Києва. 25 серпня було підписано чергову угоду між міністрами транспорту обох країн, яка передбачає співпрацю у відновленні українських аеропортів, портів і залізниць.

Кілька країн хочуть допомогти відремонтувати міста, важливі для експорту зерна. Серед них Японія, Греція, Польща, Чехія, Італія та Велика Британія. Крім того, ці країни виявили зацікавленість допомогти Україні автобусами та обладнанням для ремонту. Загальна сума підтримки становить близько 170 мільярдів доларів (94 мільярди фунтів стерлінгів) або 4 мільярди фунтів стерлінгів. Ведуться переговори щодо участі Данії у реконструкції міста Миколаєва та прилеглих населених пунктів: йдеться про реставрацію конкретних об'єктів та надання будівельної техніки.

У соцмережах українці регулярно обговорюють перспективу відновлення поселень після війни. Спостереження за цими постами показує, що в суспільстві, окрім рішучості відновити міську та сільську інфраструктуру, є чітке бажання зробити її кращою, аніж була до війни. Однак є також багато проблем. Наприклад, після закінчення бойових дій Україна втратить фінансову підтримку і, таким чином, не зможе почати повноцінне відновлення.

15 червня Президент України створив “Національну раду з питань відновлення України від наслідків війни”. Крім того, професійні українські архітектори не сидять без діла. Після війни в Україні було розпочато багато проєктів реконструкції. Багато з цих проєктів використовували сучасні технології зеленого будівництва та методи енергозбереження. Архітектурне бюро A1MMenergy публікує на своєму сайті ідеї відновлення зруйнованих будівель. Крім того, ними зібрано багато дописів про післявоєнну забудову. Усе це показує, що ми не відкладаємо відновлення «після перемоги». Зараз нація робить усе можливе. Низка державних та волонтерських проєктів продовжила будівництво та реставрацію споруд, пошкоджених окупантами. Сюди входять тимчасові будинки, які створюються для надання притулку тим, хто втратив свої будинки через повномасштабну війну [12].

Проте, економіку та туризм можна відновити, допоки Україна єдина в своїх переконаннях. На щастя, українці вірять в перемогу, донатять на зброю, гуманітарну допомогу та інші речі. Більшість людей, і ми в тому числі, не стали платити менший відсоток податку, хоч держава надала нам таку можливість, заради перемоги, заради соціальних виплат тим, кому це справді зараз критично потрібно. Свідомість людей – це те, що допоможе розбудувати вільну і незалежну Україну та відновити все матеріальне, що ворог знищив. Те, що ніколи не знищить будь-хто, це сила духу, жага до волі та цінність свободи українців!

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Повномасштабне вторгнення росії в Україну, яке почалося понад вісім місяців тому, призвело до великих людських жертв, масового переміщення населення та значного пошкодження інфраструктури. Величезним був також вплив на економічну активність: реальний ВВП різко скоротився, інфляція різко зросла, торгівля була серйозно порушена, а бюджетний дефіцит зріс до безпрецедентного рівня. У МВФ зазначили, що понад 7 млн українців – близько п'ятої частини населення – залишили країну або стали внутрішніми переселенцями, що чинить тиск на систему соціального захисту.

Війна росії проти України завдала величезної шкоди українській економіці. У новому звіті Світового банку її сукупна вартість оцінюється в 349 мільярдів доларів.

План швидкого відновлення України, який вже складають фахівці, передбачатиме швидку реконструкцію соціальної інфраструктури, зруйнованої повномасштабним вторгненням росії і має враховувати найкращі сучасні будівельні стандарти. У відбудові будуть брати участь багато країн Європи та світу, а також будуть використані російські кошти, деякі плани вже є затверджено.

Президент України Зеленський висловив необхідність чіткого бачення сталого розвитку післявоєнної економіки, назвавши деякі пріоритети: Забезпечити комфортне та вільне середовище для розвитку малого та середнього бізнесу з точки зору оподаткування та умов господарювання; цифрові реформи, реформи безпеки, юстиції, боротьби з корупцією та інші.

Наша країна вчиться жити і працювати в умовах воєнного стану. Ми віримо, що війна скоро закінчиться нашою перемогою. У майбутньому ми очікуємо зростання як зовнішнього, так і внутрішнього туристичного потоку через зростання інтересу до сучасного життя України, а також до нашої історичної та культурної спадщини. Слава Україні!

Література

1. Аналітичний портал «Економічне відновлення України після війни». URL: <http://surf.li/bzqji>.
2. Салліван Артур, Ржеутська Лілія. Як війна вплинула на економіку України. URL: <https://www.dw.com/uk/ak-vijna-vplivula-na-ekonomiku-ukraini/a-63093916>
3. Бюрократія ЄС блокує позику Україні на 1,5 мільярда євро, Bloomberg, 7 липня 2022 р. URL: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2022-07-07/eu-bureaucracy-seen-blocking-1-5-million-euro-loan-to-ukraine?sref=oiil7Miy>
4. Масенко Вероніка. Україна отримала на 18% менше податків від туризму через війну. URL: <https://www.the-village.com.ua/village/business/news/326993-ukrayina-otrimala-na-18-menshe-podatktiv-vid-turizmu-cherez-viynu>

5. Зайцева Л.М. Оцінка сталості розвитку економіки регіону. Управління сучасним містом. 2001. № 1-3(1). С. 31–36.
6. Зеленський у ПАРЕ закликав підтримати створення трибуналу для росії. 13.10.2022. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-ato/3592416-zelenskij-u-pare-zaklikav-pidtrimati-stvorennja-tribunalu-dla-rosii.html>
7. Дворська Ірина. Туристична галузь після війни: чи можлива реанімація та антикризове управління? URL: <https://blog.liga.net/user/idvorskaya/article/44952>
8. Куропась Ірина. Економіка війни та повоєнний економічний розвиток України: проблеми, пріоритети, завдання. URL: <http://surl.li/bzqbt>.
9. Тимошенко Кирило. План швидкого відновлення України передбачатиме швидке відновлення зруйнованої російським агресором соціальної інфраструктури. URL: <https://www.president.gov.ua/en/news/plan-shvidkogo-vidnovlennja-ukrayini-peredbachatime-operativ-76433>
10. Кравчук В.М. Поняття правового простору: філософсько-правова інтерпретація. Актуальні проблеми держави і права. 2014. Вип. 74. С. 26-31.
11. Шеремета Павло. Долати шлях до перемоги: воєнні та післявоєнні потреби України. URL: <https://www.globsec.org/what-we-do/publications/making-it-distance-victory-ukraines-war-and-post-war-needs>
12. Повоєнне відновлення України. Стати кращими, ніж були. URL: <https://ukrainer.net/povoienne-vidnovlennja-ukrayin/>
13. Росія має виплатити близько трильйона репарацій для відновлення України. 24.10.2022. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/3600152-rosia-mae-viplatiti-blizko-triljona-reparacij-dla-vidnovlennja-ukraini-ekspozol-ssa.html>
14. РФ має пройти «депутінізацію» і виплатити репарації Україні - голова Мюнхенської конференції. 22.10.2022. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-world/3598829-uf-mae-projti-deputinizaciju-i-viplatiti-reparacii-ukraini-golova-munhenskoj-konferencii.html>
15. Світовий Банк, Уряд України, Європейська Комісія. Україна швидко оцінка завданої шкоди та потреб на відновлення, серпень 2022. URL: <https://documents1.worldbank.org/curated/en/099445109072232395/pdf/P1788430c59f110920ae4d04bd31d82c530.pdf>
16. Скорочення ВВП та безпрецедентний дефіцит бюджету: у МВФ оцінили наслідки війни для економіки України. Слово і діло. Аналітичний портал. URL: <https://www.slovoidilo.ua/2022/10/20/novyna/ekonomika/skorochennja-vvp-ta-bezprecedentnyj-deficyt-byudzhetu-mvf-oczynyly-naslidky-vijny-ekonomiku-ukrayiny>
17. Туризм у Києві: сучасний стан та плани з відновлення сфери. URL: <https://vechirniy.kyiv.ua/news/71973/>
18. Українська мова : енциклопедія / НАН України, Ін-т мовознав. ім. О. О. Потебні, Ін-т укр. мови; редкол. : В. М. Русанівський [та ін.]. Вид. 2-е, випр. і допов. Київ : Вид-во "Українська енциклопедія" ім. М. П. Бажана, 2004. 820 с.
19. Lutsevych Orysia. Immediate recovery funding is key to Ukraine's security. URL: <https://www.chathamhouse.org/2022/07/immediate-recovery-funding-key-ukraines-security>
20. What weapons are being given to Ukraine by the UK? URL: <https://www.bbc.com/news/world-europe-61482305>
21. Which countries are sending military aid to Ukraine? URL: <https://www.aljazeera.com/news/2022/2/28/which-countries-are-sending-military-aid-to-ukraine>

References

1. Analytichniy portal «Ekonomiche vidnovlennja Ukrainy pislia viiny». URL: <http://surl.li/bzqji>.
2. Sullivan Artur, Rzheutska Liliia. Yak viina vplynula na ekonomiku Ukrainy. URL: <https://www.dw.com/uk/ak-vijna-vplynula-na-ekonomiku-ukraini/a-63093916>
3. Biurokratija YeS blokuie pozyku Ukraini na 1,5 miliarda yevro, Bloomberg, 7 lyupnia 2022 r. URL: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2022-07-07/eu-bureaucracy-seen-blocking-1-5-million-euro-loan-to-ukraine?sref=oiil7Miy>
4. Masenko Veronika. Ukraina otrymala na 18% menshe podatkov vid turizmu cherez viinu. URL: <https://www.the-village.com.ua/village/business/news/326993-ukrayina-otrimala-na-18-menshe-podatkov-vid-turizmu-cherez-viynu>
5. Zaitseva L.M. Otsinka stalosti rozvytku ekonomiky rehionu. Upravlinnia suchasnym mistom. 2001. № 1-3(1). С. 31–36.
6. Zelenskyi u PARE zaklykav pidtrymaty stvorennja trybunalu dla rosii. 13.10.2022. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-ato/3592416-zelenskij-u-pare-zaklykav-pidtrimati-stvorennja-tribunalu-dla-rosii.html>
7. Dvorska Iryna. Turystychna haluz pislia viiny: chy mozhlyva reanimatsiia ta antykrizove upravlinnia? URL: <https://blog.liga.net/user/idvorskaya/article/44952>
8. Kuropas Iryna. Ekonomika viiny ta povoiennyi ekonomichniy rozvytok Ukrainy: problemy, priorytety, zavdannia. URL: <http://surl.li/bzqbt>.
9. Tymoshenko Kyrylo. Plan shvydkoho vidnovlennja Ukrainy peredbachatyme shvydke vidnovlennja zruinovanoi rosiiskym ahresorom sotsialnoi infrastruktury. URL: <https://www.president.gov.ua/en/news/plan-shvidkogo-vidnovlennja-ukrayini-peredbachatime-operativ-76433>
10. Kravchuk V.M. Poniattia pravovoho prostoru: filosofsko-pravova interpretatsiia. Aktualni problemy derzhavy i prava. 2014. Vyp. 74. S. 26-31.
11. Sheremeta Pavlo. Dolaty shliakh do peremohy: voieni ta pisliavoieni potreby Ukrainy. URL: <https://www.globsec.org/what-we-do/publications/making-it-distance-victory-ukraines-war-and-post-war-needs>
12. Povoienne vidnovlennja Ukrainy. Staty krashchymy, nizh buly. URL: <https://ukrainer.net/povoienne-vidnovlennja-ukrayin/>

13. Rosiia maie vyplatyty blyzko tryliona reparatsii dlia vidnovlennia Ukrainy. 24.10.2022. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/3600152-rosia-mae-viplatiti-blizko-triljona-reparacij-dla-vidnovlenna-ukraini-eksposol-ssa.html>
14. RF maie proity «deputinizatsiiu» i vyplatyty reparatsii Ukraini - holova Miunkhenskoj konferentsii. 22.10.2022. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-world/3598829-rf-mae-proiti-deputinizaciu-i-viplatiti-reparacii-ukraini-golova-munhenskoj-konferencii.html>
15. Svitovyi Bank, Uriad Ukrainy, Yevropeiska Komisiia. Ukraina shvydka otsinka zavdanoi shkody ta potreb na vidnovlennia, serpen 2022. URL: <https://documents1.worldbank.org/curated/en/099445109072232395/pdf/P1788430c59f110920ae4d04bd31d82c530.pdf>
16. Skorochennia VVP ta bezpretsedentnyi defitsyt biudzhetu: u MVF otsinyly naslidky viiny dlia ekonomiky Ukrainy. Slovo i dilo. Analitychnyi portal. URL: <https://www.slovoidilo.ua/2022/10/20/novyna/ekonomika/skorochennya-vvp-ta-bezprecedentnyj-deficyt-byudzhetu-mvf-oczinyly-naslidky-vijny-ekonomiky-ukrayiny>
17. Turyzm u Kyievi: suchasnyi stan ta plany z vidnovlennia sfery. URL: <https://vechimy.kyiv.ua/news/71973/>
18. Ukrainska mova : entsyklopediia / NAN Ukrainy, In-t movoznav. im. O. O. Potebni, In-t ukr. movy; redkol. : V. M. Rusanivskiy [ta in.]. Vyd. 2-e, vypr. i dopov. Kyiv : Vyd-vo "Ukrainska entsyklopediia" im. M. P. Bazhana, 2004. 820 c.
19. Lutsevych Orysia. Immediate recovery funding is key to Ukraines security. URL: <https://www.chathamhouse.org/2022/07/immediate-recovery-funding-key-ukraines-security>
20. What weapons are being given to Ukraine by the UK? URL: <https://www.bbc.com/news/world-europe-61482305>
21. Which countries are sending military aid to Ukraine? URL: <https://www.aljazeera.com/news/2022/2/28/which-countries-are-sending-military-aid-to-ukraine>

<https://doi.org/10.31891/2307-5740-2023-314-1-10>

УДК 339.138

Людмила ЛАРКА

Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»

<https://orcid.org/0000-0002-8184-5464>

e-mail: assorti2342@gmail.com

МАРКЕТИНГОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ ЯК ІНФОРМАЦІЙНА ОСНОВА ДІАГНОСТИКИ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

У статті досліджено відповідність маркетингових досліджень інформаційним потребам маркетингової діагностики підприємства. Визначено, що застосування маркетингових досліджень забезпечує пошук, оброблення, накопичення та оновлення інформації шляхом використання спеціальних методів її опрацювання з метою прийняття управлінських рішень. Обґрунтовано можливість застосування маркетингових досліджень у якості інформаційної основи діагностики маркетингової діяльності підприємства шляхом аналізу складових інформаційного забезпечення. Проаналізовано інформаційні технології, які можуть бути застосовані під час проведення маркетингових досліджень. Надано характеристику зацікавлених осіб у проведенні маркетингових досліджень. Здійснено огляд програмних продуктів, які доцільно застосовувати для організації, проведення та оброблення результатів маркетингових досліджень. Досліджено зміст інформаційних ресурсів підприємства, які формуються за результатами проведення маркетингових досліджень. Визначено, що алгоритм формування маркетингового забезпечення є спорідненим із алгоритмом проведення маркетингових досліджень, що свідчить про можливість маркетингових досліджень виступати у якості інформаційного забезпечення маркетингової діагностики.

Ключові слова: маркетингові дослідження; маркетингова діагностика; інформаційне забезпечення; споживачі; маркетингові рішення; маркетингові інструменти; ринок.

Ludmila LARKA

National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute"

MARKETING RESEARCH AS AN INFORMATION BASIS FOR THE DIAGNOSTICS OF THE MARKETING ACTIVITY OF THE ENTERPRISE

The article examines the correspondence of marketing research to the information needs of marketing diagnostics of the enterprise. The purpose of the article is to substantiate the expediency of a wider application of marketing research as an information basis for diagnosing the marketing activity of an enterprise in modern economic conditions. It was determined that the application of marketing research ensures the search, processing, accumulation and updating of information through the use of special methods of its processing for the purpose of making management decisions. The possibility of using marketing research as an information basis for diagnosing the marketing activity of an enterprise by analyzing the components of information support is substantiated. Information technologies that can be applied during marketing research are analyzed. A description of interested parties in conducting marketing research is given. An overview of the software products, which are expedient to use for organizing, conducting and processing the results of marketing research, was carried out. The content of the company's information resources, which are formed based on the results of marketing research, has been studied. It was determined that the algorithm for forming marketing support is related to the algorithm for conducting marketing research, which indicates the possibility of marketing research to act as information support for marketing diagnostics. It was determined that conducting marketing research provides the diagnostic process with such accurate and relevant data as the company's market share, real and potential market capacity, supply and demand ratio, marketing risks, competitive situation on the market, competitive strategies of market participants, target audience profile, consumer satisfaction product parameters. It is shown that the financing of marketing research is a contribution to the development of the diagnostic information base, which will have a long-term economic effect.

Keywords: marketing researches; marketing diagnostics; information support; consumers; marketing decisions; marketing tools; market.

Постановка проблеми у загальному вигляді

та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями

Діагностика маркетингової діяльності в сучасних умовах господарювання є фундаментом ефективної маркетингової діяльності підприємства. Саме тому актуальним є питання інформаційного забезпечення процесу діагностики. Якість інформаційного забезпечення діагностики маркетингової діяльності підприємства повинна бути на високому рівні, оскільки застаріла та недостовірна інформація викривлятиме результати діагностики та призведе до невірної визначення ключових показників ефективності маркетингової діяльності підприємства. Проведення маркетингових досліджень дозволяє вчасно оновити інформацію щодо параметрів цільової аудиторії, місткості ринку, активності конкурентів тощо. Планування графіку проведення маркетингових досліджень дозволяє постійно поповнювати банк даних для проведення діагностики маркетингової діяльності підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Аспекти інформаційного забезпечення соціально-економічної системи досліджено у роботах Оплачко І. О. [1], Романової О., Шибун М., Матвєєвої [2], Северин М. А. [3]. Цінність інформації, яка отримується за результатами проведення маркетингових досліджень, та доцільність її застосування під час

проведення діагностики маркетингової діяльності підприємства висвітлені у роботах Войтович С. Я., Ковальчук О. В. [4], Храпкіної В. В., Кузнецової К. В. [5], Корж М. В., Чуніхіної Т. С. [8], Красовської О. Ю. [10], Суворової С. Г. [11]. Результати систематизації показників маркетингової діяльності, які доцільно застосувати під час діагностики маркетингової діяльності підприємства, наведені у роботах Андреевої Н. М., Зінківської Д. В. [8], Аксюка Я. А. [9].

Виділення невіршених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується стаття

Незважаючи на достатню кількість публікацій з питань маркетингової діагностики, відкритими залишаються питання інформаційного забезпечення цього процесу. Потребують уточнення питання стосовно видів маркетингових досліджень, які закривають питання інформаційного забезпечення діагностики.

Формулювання цілей статті

Метою статті є обґрунтування доцільності більш широкого застосування маркетингових досліджень у якості інформаційної основи діагностики маркетингової діяльності підприємства в сучасних умовах господарювання.

Виклад основного матеріалу

Інформаційна основа діагностики маркетингової діяльності підприємства у вигляді маркетингових досліджень повинна відповідати певним критеріям. Оплачко І. О. визначає інформаційне забезпечення як комплекс заходів з пошуку, отримання, обробки, накопичення й оновлення інформації шляхом використання спеціальних методів її опрацювання з метою прийняття необхідних управлінських рішень, збереження або передачі даних [1, с. 162]. Виходячи з цього визначення, маркетингові дослідження підпадають під визначення інформаційного забезпечення, оскільки відповідають усім переліченим автором критеріям.

Северин М. А. досліджує складові інформаційного забезпечення системи, виділяючи такі компоненти:

- інформаційні технології;
- зацікавлені особи;
- технічні засоби та програмне забезпечення;
- інформаційні ресурси.

Усі складові інформаційного забезпечення мають двосторонні зв'язки із цілями інформаційного забезпечення (прийняття обґрунтованих управлінських рішень, узгодження дій менеджерів) [3, с. 141]. Крім того, автор систематизував ключові функції інформаційного забезпечення: описова функція, обмін інформацією, аналіз стану, розповсюдження інформації, аналітична функція, зберігання інформації, передача інформації. Проаналізуємо, наскільки маркетингові дослідження як інформаційна база діагностики маркетингової діяльності мають відповідні елементи інформаційного забезпечення.

Перша складова інформаційного забезпечення – інформаційні технології. До інформаційних технологій маркетингових досліджень можна віднести пошук інформації через пошукові системи, пошук за посиланням, анкетування відвідувачів веб-сайту, організація опитувань в інтернет-форумах, використання даних log-файлів та cookies тощо.

Друга складова інформаційного забезпечення – зацікавлені особи. У випадку маркетингових досліджень маємо дві зацікавлені сторони: споживача та виробника. Споживач зацікавлений найповніше задовольнити свою потребу, виробник – реалізувати свою місію – задоволення певної суспільної потреби, при цьому забезпечуючи собі цільовий рівень прибутку шляхом реалізації продукції, яка користується попитом на цільовому сегменті ринку.

Третя складова інформаційного забезпечення – технічні засоби та програмне забезпечення. При реалізації маркетингових досліджень широко застосовують такі програмні продукти, як MarketingExplorer, SPSS (Statistical Package for the Social Sciences), PDS Маркетинг, DeloPro, SAP тощо.

Четверта складова інформаційного забезпечення – інформаційні ресурси. Інформаційні ресурси, які отримують в результаті маркетингових досліджень, складаються із результатів опитування споживачів, оглядів цільових ринків, результатів дослідження конкурентного середовища підприємства тощо. Тобто банк даних, отриманих в ході маркетингових досліджень, є повноцінним фундаментом для проведення діагностики маркетингової діяльності підприємства. Таким чином, маркетингові дослідження виступають інформаційним забезпеченням процесу діагностики маркетингової діяльності підприємства.

Результати діагностики маркетингової діяльності підприємства є основою для обґрунтування подальших маркетингових рішень. Войтович С. Я., Ковальчук О. В. підкреслюють, що маркетингові дослідження (зокрема он-лайн опитування споживачів) можуть успішно застосовуватися для обґрунтування маркетингових рішень підприємства [4, с. 49]. Храпкіна В. В., Кузнецова К. В. зазначають, що є пряма пропорційна залежність між витратами підприємства на проведення маркетингових досліджень та їх прибутковістю [5, с. 51].

Фінансування маркетингових досліджень є внеском у розвиток інформаційної бази діагностики, що матиме довгостроковий економічний ефект. Андрєєва Н. М., Зінковська Д. В. систематизують показники діагностування маркетингового потенціалу підприємства: частка ринку підприємства, місткість ринку, кількість конкурентів, співвідношення попиту та пропозиції [7, с. 60]. Слід зазначити, що різноманітність видів маркетингових досліджень повністю закриває інформаційну потребу в даних для проведення діагностики.

Корж М. В., Чуніхіна Т. С. пропонують алгоритм формування маркетингового забезпечення підприємств, який складається з таких етапів:

- постановка мети та завдань маркетингового забезпечення;
- встановлення об'єкта маркетингового дослідження;
- виділення основних методів дослідження інформаційної бази маркетингового забезпечення;
- проведення аналізу об'єкта дослідження маркетингової діяльності на теперішній час;
- оцінювання економічних припущень стосовно маркетингового забезпечення;
- аналіз інформаційної бази маркетингового забезпечення;
- вибір найкращого варіанту планування із можливих стосовно маркетингового забезпечення;
- розроблення основних напрямів розвитку маркетингового забезпечення [8, с. 123].

Слід зазначити, що наведений авторами алгоритм є подібним до алгоритму проведення маркетингових досліджень, що підтверджує тезу, що маркетингові дослідження є інформаційною основою для проведення маркетингової діагностики.

Розглянемо детальніше, які саме показники є інформативними під час діагностики маркетингової діяльності підприємства та потребують уточнення даних для розрахунку за допомогою проведення маркетингових досліджень. Аксюк А. Я. конкретизує, які саме показники діагностики потрібно аналізувати для отримання комплексної оцінки ефективності маркетингової діяльності: частка ринку підприємства, позиція підприємства на ринку, чистий прибуток, валовий прибуток, обсяг виробництва продукції, рівень конкурентоспроможності продукції, рівень якості продукції, глибина та ширина асортименту продукції, рівень цін на продукцію, собівартість продукції, обсяг реалізації продукції, рентабельність продажу, кількість замовлень, обсяг продажів у розрахунок на 1 продавця відділу збуту, оборот товарних запасів, кількість оборотів запасів, співвідношення «витрати на рекламу / обсяг продажу», кількість втрачених покупців, кількість нових покупців [9, с. 105].

Красовська О. Ю., аналізуючи характеристики маркетингових інструментів підприємства залежно від його розміру та організаційної структури, відзначає провідну роль саме маркетингових досліджень у підвищенні ефективності маркетингової діяльності підприємства [10, с. 104]. З цим складно не погодитися, оскільки саме за результатами маркетингових досліджень менеджмент підприємства отримує актуальну інформацію, яка є основою для діагностування ефективності маркетингової діяльності підприємства.

В останні роки через пандемію COVID-19 значно посилилася інтернет-складова маркетингових досліджень. Це також впливає на специфіку організації та проведення маркетингових досліджень. Суворова С. Г. підкреслює, що в епоху діджиталізації посилюється роль проведення інтернет-маркетингових досліджень за такими напрямками: аналіз профілю он-лайн аудиторії, дослідження наявного та потенціального попиту он-лайн торгівлі та традиційної торгівлі, дослідження параметрів суб'єктів господарювання он-лайн торгівлі та традиційної торгівлі. Характерною тенденцією останніх років є збільшення частки польових досліджень у загальному обсязі маркетингових інтернет-досліджень, що пояснюється підвищенням рівня цифрової грамотності населення [11].

Таким чином, маркетингові дослідження відіграють провідну роль у формуванні інформаційної бази для діагностування маркетингової діяльності B2C та B2B секторів [6], а також дозволяють підвищити ефективність антикризового маркетингу [12] за рахунок своєчасного оновлення бази даних для діагностики та, як наслідок, більш точного виявлення потенційних загроз в сфері маркетингу і розроблення дієвих антикризових маркетингових програм.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Сучасне бізнес-середовище характеризується складними причинно-наслідковими зв'язками між суб'єктами ринкових відносин. За таких умов конкурентну перевагу отримує той суб'єкт ринку, який найповніше задовольняє потреби споживачів. Це, у свою чергу, обумовлює необхідність посилення маркетингової активності підприємства на цільових сегментах ринку. Таке посилення неможливе без своєчасної діагностики ефективності комплексу маркетингу, раціональності використання маркетингового потенціалу підприємства.

Підвищення значущості маркетингової діагностики спричиняє підвищення вимог до інформаційного забезпечення цього процесу. Так, інформаційне забезпечення маркетингової діагностики повинно відповідати певним критеріям: достатність інформації, її вірогідність, насиченість, цінність, відкритість та своєчасність отримання. За цими критеріями інформація, отримана в результаті проведення маркетингових досліджень, є найбільш точною та актуальною. Маркетингові дослідження можуть бути

інформаційною основою маркетингової діагностики через різноплановість отриманої інформації та відповідність критеріям інформаційного забезпечення системи.

Різні види маркетингових досліджень надають відповідні дані для маркетингової діагностики. Так, за результатами маркетингових досліджень кон'юнктури ринку отримуємо інформацію щодо частки ринку підприємства, реальної та потенційної місткості ринку, співвідношенні попиту та пропозиції, ділової активності ринку, маркетингових ризиків на ринку. За результатами дослідження конкурентного середовища підприємства отримуємо інформацію щодо конкурентної ситуації на ринку, конкурентних стратегій учасників ринку, впливу сил конкурентного середовища. За результатами дослідження уподобань споживачів отримуємо інформацію щодо профілю цільової аудиторії, наявного та потенційного попиту, задоволеності споживачів параметрами продукції, особливостей споживацької поведінки тощо. Таким чином, маркетингові дослідження забезпечують інформаційну складову маркетингової діяльності підприємства в сучасних умовах господарювання.

Література

1. Оплачко І. О. Інформаційне забезпечення маркетингової діяльності підприємств з урахуванням рефлексивних впливів / І. О. Оплачко // Вісник НУВГП. Економічні науки. – 2018. – № 2(82). – С. 160–170.
2. Романова О. Інформаційне забезпечення маркетингової діяльності в умовах формування й розвитку сучасних концепцій управління / О. Романова, М. Шибун, М. Матвеева // Галицький економічний вісник. – 2019. – № 4(59). – С. 65–74.
3. Северин М. А. Аналіз комунікаційно-аналітичного забезпечення маркетингу вітчизняних підприємств в умовах інформатизації / М. А. Северин // Економіка та держава. – 2021. – № 12. – С. 139–145.
4. Войтович С. Я. Формування стратегічних пріоритетів маркетингової діяльності підприємства на ринку на основі опитування споживачів / С. Я. Войтович, О. В. Ковальчук // Економічні науки : збірник наукових праць Луцького національного технічного університету. Серія “Регіональна економіка”. – 2022. – № 19(75). – С. 42 – 50.
5. Храпкіна В. В. Роль маркетингових досліджень у забезпеченні ефективної роботи підприємств / В. В. Храпкіна, К. В. Кузнецова // Менеджер. – 2019. – № 2(83). – С. 42–53.
6. Заруба В. Я. Значення маркетингових досліджень у діяльності підприємств В2С сектору / В. Я. Заруба, І. А. Парфентенко // Науковий вісник Полтавського університету економіки та торгівлі. – 2019. – № 1(92). – С. 97–107.
7. Андреева Н. М. Діагностика маркетингового потенціалу підприємства як базис підвищення його конкурентоспроможності / Н. М. Андреева, Д. В. Зінковська // Механізм регулювання економіки. – 2017. – № 3. – С. 55–64.
8. Корж М. В. Теоретико-методичні засади маркетингового забезпечення господарюючого суб'єкта / М. В. Корж, Чуніхіна Т. С. // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. – 2019. – № 24. – Ч. 3. – С. 119–124.
9. Аксюк Я. А. Методичні підходи до визначення результативності управління маркетинговою підсистемою агропереробного підприємства / Я. А. Аксюк // Український журнал прикладної економіки. – 2019. – Т. 4. – № 4. – С. 102–109.
10. Красовська О. Ю. Проблеми застосування маркетингових інструментів на підприємстві / О. Ю. Красовська // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки. – 2018. – № 30. ч. 1. – С. 101–104.
11. Суворова С. Г. Маркетингові дослідження в умовах діджиталізації / С. Г. Суворова // Ефективна економіка. – 2020. – № 12. – URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/12_2020/98.pdf – (Дата звернення 06.02.2023).
12. Ларка Л. С. Діагностика ефективності маркетингових досліджень в системі антикризового менеджменту / Л. С. Ларка // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2022. – № 6. Т. 1. – С. 224 – 227. – URL: [http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekonnew/2022/VKNU-ES-2022-N6Part1\(312\).pdf](http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekonnew/2022/VKNU-ES-2022-N6Part1(312).pdf) – (Дата звернення 06.02.2023).

References

1. Oplachko I. O. Informatsiine zabezpechennia marketynhovoї diialnosti pidpriemstv z urakhuvanniam refleksyvykh vplyviv / I. O. Oplachko // Visnyk NUVHP. Ekonomichni nauky. – 2018. – № 2(82). – S. 160–170.
2. Romanova O. Informatsiine zabezpechennia marketynhovoї diialnosti v umovakh formuvannia y rozvytku suchasnykh kontseptsii upravlinnia / O. Romanova, M. Shybun, M. Matvieieva // Halytskyi ekonomichniy visnyk. – 2019. – № 4(59). – С. 65–74.
3. Severyn M. A. Analiz komunikatsiino-analitychnoho zabezpechennia marketynhu vitchyznianskykh pidpriemstv v umovakh informatyzatsii / M. A. Severyn // Ekonomika ta derzhava. – 2021. – № 12. – S. 139–145.
4. Voitovych S. Ya. Formuvannia stratehichnykh priorytetiv marketynhovoї diialnosti pidpriemstva na rynku na osnovi opytuvannia spozhyvachiv / S. Ya. Voitovych, O. V. Kovalchuk // Ekonomichni nauky : zbirnyk naukovykh prats Luts'koho natsionalnogo tekhnichnogo universytetu. Seriya “Rehionalna ekonomika”. – 2022. – № 19(75). – S. 42 – 50.
5. Khrapkina V. V. Rol marketynhovykh doslidzhen u zabezpechenni efektyvnoi roboty pidpriemstv / V. V. Khrapkina, K. V. Kuznetsova // Menedzher. – 2019. – № 2(83). – S. 42–53.
6. Zaruba V. Ya. Znachennia marketynhovykh doslidzhen u diialnosti pidpriemstv B2C sektoru / V. Ya. Zaruba, I. A. Parfentenko // Naukovyi visnyk Poltavskoho universytetu ekonomiku ta torhivli. – 2019. – № 1(92). – S. 97–107.

-
7. Andrieieva N. M. Diahnastyka marketynhovoho potentsialu pidpriemstva yak bazys pidvyshchennia yoho konkurentospromozhnosti / N. M. Andrieieva, D. V. Zinkovska // *Mekhanizm rehuliuвання ekonomiky*. – 2017. – № 3. – S. 55–64.
 8. Korzh M. V. Teoretyko-metodychni zasady marketynhovoho zabezpechennia hospodariuuchoho subiekta / M. V. Korzh, Chunikhina T. S. // *Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho natsionalnoho universytetu. Serii: Mizhnarodni ekonomichni vidnosyny ta svitove hospodarstvo*. – 2019. – № 24. – Ch. 3. – S. 119–124.
 9. Aksiuk Ya. A. Metodychni pidkhody do vyznachennia rezultatyvnosti upravlinnia marketynhovoio pidsystemoio ahropererobnogo pidpriemstva / Ya. A. Aksiuk // *Ukrainskyi zhurnal prykladnoi ekonomiky*. – 2019. – T. 4. – № 4. – S. 102–109.
 10. Krasovska O. Yu. Problemy zastosuvannia marketynhovykh instrumentiv na pidpriemstvi / O. Yu. Krasovska // *Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu. Serii: Ekonomichni nauky*. – 2018. – № 30. ch. 1. – S. 101–104.
 11. Suvorova S. H. Marketynhovi doslidzhennia v umovakh didzhytalizatsii / S. H. Suvorova // *Efektivna ekonomika*. – 2020. – № 12. – URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/12_2020/98.pdf – (Data zvernennia 06.02.2023).
 12. Larka L. S. Diahnastyka efektyvnosti marketynhovykh doslidzen v systemi antykrizovoho menedzhmentu / L. S. Larka // *Herald of Khmelnytskyi National University*. – 2022. – № 6. T. 1. – S. 224 – 227. – URL: [http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekonnew/2022/VKNU-ES-2022-N6Part1\(312\).pdf](http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekonnew/2022/VKNU-ES-2022-N6Part1(312).pdf) – (Data zvernennia 06.02.2023).

<https://doi.org/10.31891/2307-5740-2023-314-1-11>

УДК 620.9

Олексій БАБЕНКО

Вінницький національний технічний університет

<https://orcid.org/0000-0003-2773-6571>

e-mail: oleksij_babenko@ukr.net

Дмитро СТЕПАНОВ

Вінницький національний технічний університет

<https://orcid.org/0000-0002-2806-3180>

e-mail: stepanovdv@ukr.net

Наталія СТЕПАНОВА

Вінницький національний технічний університет

<https://orcid.org/0000-0002-4654-2062>

e-mail: stepanovand@ukr.net

МОДЕЛЮВАННЯ КОМПЛЕКСНОЇ ДІЇ ЗАХОДІВ З ТЕРМОМОДЕРНІЗАЦІЇ БУДІВЛІ З УРАХУВАННЯМ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ОБМЕЖЕНЬ

В статті здійснено моделювання впливу комплексного застосування енергоощадних заходів на показники енергоефективності громадської цегляної будівлі. Під час моделювання враховано економічний фактор – капіталовкладення в заходи з енергозбереження. Подібні моделювання здійснюються під час проведення енергетичних аудитів різних типів будівель. Виконання енергетичних аудитів житлових та громадських будівель міста є, відповідно до Закону України «Про енергоефективність», вагомим ланкою політики енергозбереження України. Енергетичні аудити потрібні для а) розроблення енергетичного сертифікату, який необхідний для багатьох нових і діючих будівель відповідно до діючого законодавства; б) залучення коштів від фонду енергоефективності та інших фондів на потреби термомодернізації; в) отримання обґрунтованих показників, які дозволять власникам будівель приймати енергоефективні рішення. Звіт з енергоаудиту містить три етапи: етап отримання інформації, етап аналізу інформації і розроблення енергозберігаючих рекомендацій, етап техніко-економічного обґрунтування запропонованих рекомендацій з енергозбереження. На першому етапі енергоаудитори збирають вихідні дані про будівлі. Для діючих будівель часто характерною є відсутність утеплення непрозорих огорожувальних конструкцій, наявність світлопрозорих огорожувальних конструкцій, приведені опори теплопередач яких значно нижчі мінімально допустимих значень, застарілі джерела тепlopостачання. Під час другого етапу розробляються математичні моделі, які дозволяють отримати техніко-економічні показники заходів з енергозбереження. Третім етапом є обґрунтування оптимальних заходів, які повинні задовольняти технічним та економічним обмеженням. В роботі проаналізовано залежності загального показника питомого енергоспоживання при опаленні та охолодженні двоповерхової цегляної громадської будівлі за умови модернізації газового котла, а також утеплення цегляних фасадів будівлі пінополістирольними плитами різної товщини. При цьому проводився аналіз як окремого так і комплексного застосування вказаних заходів. Економічним показником, що встановлює обмеження в заходи з енергозбереження, було прийнято загальні капіталовкладення в термомодернізацію. В результаті моделювання встановлено, що для визначення оптимальних заходів з підвищення енергоефективності будівлі необхідно застосовувати оптимізаційні математичні апарати, які враховують існуючі обмеження і можуть бути інтегровані в математичні моделі, що розраховують базовий рівень енергоспоживання за дотримання нормативних параметрів експлуатації будівлі.

Ключові слова: капіталовкладення, термомодернізація будівлі, енергопотреба, енергоспоживання, термічний опір, коефіцієнт корисної дії котла.

Oleksii BABENKO, Dmytro STEPANOV, Natalia STEPANOVA

Vinnitsia National Technical University

SIMULATION OF COMPLEX EFFECTS OF THERMAL MODERNIZATION MEASURES OF THE BUILDING TAKING INTO ACCOUNT INVESTMENT LIMITATIONS

The article simulates the impact of the complex application of energy-saving measures on the energy efficiency indicators of a public brick building. During modeling, the economic factor – capital investment in energy saving measures – was taken into account. Similar simulations are carried out during energy audits of various types of buildings. Performing energy audits of residential and public buildings in the city is, in accordance with the Law of Ukraine "On Energy Efficiency", an important part of Ukraine's energy conservation policy. Energy audits are required for: a) development of an energy certificate, which is required for many new and existing buildings in accordance with current legislation; b) attraction of funds from the energy efficiency fund and other funds for the needs of thermal modernization; c) obtaining reasonable indicators that will allow building owners to make energy-efficient decisions. The energy audit report contains three stages: the stage of obtaining information, the stage of analyzing information and developing energy-saving recommendations, and the stage of technical and economic substantiation of the proposed energy-saving recommendations. At the first stage, energy auditors collect raw data about buildings. Existing buildings are often characterized by the lack of insulation of opaque enclosing structures, the presence of translucent enclosing structures, the reduced heat transfer supports of which are significantly lower than the minimum permissible values, and outdated sources of heat supply. During the second stage, mathematical models are developed that allow obtaining technical and economic indicators of energy saving measures. The third stage is the substantiation of optimal measures that must satisfy technical and economic constraints. The work analyzed the dependence of the general indicator of specific energy consumption during heating and cooling of a two-story brick public building under the condition of modernization of the gas boiler, as well as insulation of the brick facades of the building with polystyrene foam plates of different thicknesses. At the same time, an analysis of both individual and complex

application of the specified measures was carried out. General capital investment in thermal modernization was adopted as an economic indicator that sets limits on energy saving measures. As a result of the modeling, it was established that in order to determine the optimal measures to increase the energy efficiency of the building, it is necessary to use optimization mathematical devices that take into account the existing restrictions and can be integrated into mathematical models that calculate the basic level of energy consumption in compliance with the normative parameters of the building's operation.

Keywords: capital investment, thermal modernization of the building, energy consumption, energy consumption, thermal resistance, boiler efficiency.

Постановка проблеми у загальному вигляді

та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями

Останнім часом різко зростають тарифи на паливо, теплову та електричну енергію. Тому особливої актуальності набувають питання впровадження енергоефективних технологій. Підвищення енергоефективності житлово-комунального сектору України дозволить скоротити витрати енергоресурсів в Україні на 20...30% [1].

Термомодернізація будівель включає цілий комплекс заходів із підвищення енергоефективності об'єкту будівництва, починаючи від проведення аудиту теплотехнічних характеристик огорожувальних конструкцій та інженерних мереж, закінчуючи виконанням монтажних робіт по заміні теплотехнічного обладнання, світлопрозорих огорожень та утепленню зовнішніх стін.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Серед дослідників, котрі займалися дослідженням енергоефективності житлових і громадських будівель, можна виділити наступних: Фаренюк Г.Г. [2], Тимофеев М.В. [3] та ін. В роботах провідних науковців цього напрямку досліджень наведена база для моделювання процесів, що відбуваються під час використання паливно-енергетичних ресурсів на об'єктах. На основі розробленої наукової бази сформована «Методика визначення енергетичної ефективності будівель» [4], яка побудована на ДСТУ Б А.2.2-12:2015 [2]. Вказані джерела є основою для оцінки енергетичної ефективності будівель.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується стаття

Згідно Закону «Про енергетичну ефективність будівель» [5] всі будівлі, за певними виключеннями (ст.2 Закону), підлягають енергетичній сертифікації – оцінці енергоефективності будівлі, відповідності її показників мінімальним вимогам, розробці рекомендацій щодо підвищення рівня енергетичної ефективності. Така оцінка виконується як на етапі проектування нової будівлі, так і для існуючих будівель з метою їх подальшої термомодернізації.

Основними показниками енергоефективності будівель, які нормуються, є термічні опори огорожувальних конструкцій [3], граничне значення питомого енергоспоживання при опаленні та охолодженні житлових та громадських будівель EP_p [6]. Крім того, оцінюється енергоспоживання систем вентиляції та гарячого водопостачання.

Рівень енергетичної ефективності будівлі визначається її класом. При новому будівництві та реконструкції із зміною функціонального призначення мінімальною вимогою є клас будівлі «С» і цьому класу відповідає питоме енергоспоживання при опаленні та охолодженні EP_p . При термомодернізації існуючих будівель мінімальна вимога щодо питомого енергоспоживання підвищена на 20%.

Враховуючи, що для досягнення потрібного рівня енергоефективності необхідно впровадити певну кількість енергоощадних заходів, кожен з яких вимагає певних інвестицій, стає актуальною задача визначення саме таких заходів, сукупне застосування яких дозволить підвищити енергоефективність до потрібного рівня за наявних у підприємства коштів.

Формулювання цілей статті

Мета даної роботи – аналіз сумісної дії енергоефективних заходів в рамках термомодернізації адміністративної будівлі в м. Вінниця.

Виклад основного матеріалу

Для аналізу взаємного впливу енергоефективних заходів термомодернізації обрана існуюча двоповерхова адміністративна будівля в м. Вінниця з загальною площею 691 м², з коефіцієнтом скління фасадів 0,11 і коефіцієнтом компактності 0,63. Розрахунки згідно методики визначення енергетичної ефективності будівель [4] показали, що термічні опори огорожувальних конструкцій виявились нижче мінімально допустимих значень [3] в 1,3...4,71 рази, а питоме енергоспоживання при опаленні та охолодженні такої будівлі на 88% перевищило гранично допустиме значення, встановлене в [6] і склало 73,2 кВт·год/м³, що відповідає класу будівлі «G».

Під час термомодернізації будівель актуальним є визначення оптимальних показників зниження використання енергоресурсів за наявності обмежень, якими можуть бути обсяг можливих капіталовкладень, термін окупності, показники, що характеризують клас енергоефективності [5].

Під час дослідження результату використання заходів енергозбереження спостерігається така

тенденція, що сума показників економії паливно-енергетичних ресурсів (економія теплової чи електричної енергії або газу) під час використання окремих заходів не збігається з показником економії енергії під час їх комплексного використання. Це вказує на нелінійний характер залежності вказаних показників.

Проведено математичне моделювання залежності питомого енергоспоживання при опаленні та охолодженні адміністративної будівлі, що досліджується, окремо від таких заходів: заміна діючого газового котла для системи опалення з сезонним коефіцієнтом корисної дії ($\eta_{H,gen}$) 86 % на конденсаційний котел з коефіцієнтом корисної дії 94%, а також утеплення стін будівлі мінераловатними плитами з коефіцієнтом теплопровідності $\lambda = 0,045$ Вт/(м·К), товщиною 0,05; 0,1; 0,15 м. Під час моделювання розглянуто такі випадки: використання лише конденсаційного котла, а також використання такого котла в поєднанні з утепленням стін мінераловатними плитами товщиною від 0,05 до 0,15 м. Результати наведено на рис. 1.

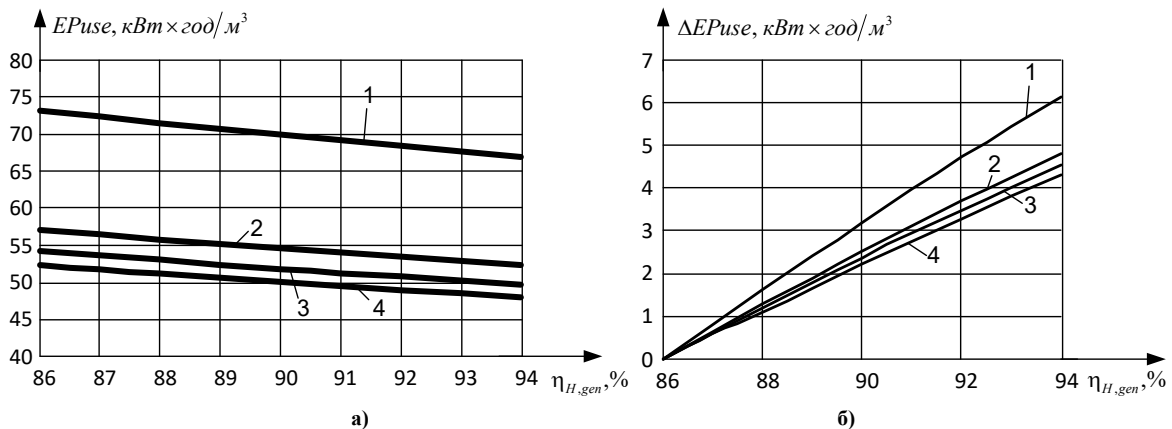


Рис. 1. Результати спільного та окремого застосування заходів з термомодернізації: заміни котла опалення та утеплення стін

На рис. 1а наведено залежність питомого енергоспоживання при опаленні та охолодженні EP_{use} за умови заміни котла опалення з $\eta_{H,gen} = 86\%$ на більш енергоефективний котел з показником $\eta_{H,gen}$, що збільшується до 94%. Крива 1 – випадок використання лише модернізації котла, криві 2, 3, 4 – модернізація котла опалення в поєднанні з заходом здійснення утеплення стін шаром мінеральної вати відповідно 0,05; 0,1 та 0,15 м. На рис. 1б наведено залежності зміни питомого енергоспоживання при опаленні та охолодженні. Криві 1–4 характеризують умови термомодернізації, аналогічно, як і на рис. 1а.

З рис. 1б видно, що у випадку заміни лише котлів на більш енергоефективні, питоме енергоспоживання зменшується на $6,2 \text{ кВт} \times \text{год}/\text{м}^2$. За умови використання більш енергоефективних котлів і утеплення стін мінеральною ватою, товщиною від 0,05 до 0,15 м., криві зміни питомого енергоспоживання стають пологішими і зниження питомого енергоспоживання досягає 4,8 (крива 2), 4,6 (крива 3) та 4,3 (крива 4).

Очевидно, що, не зважаючи на більш пологий характер кривої зміни питомого енергоспоживання за умови комплексного використання декількох енергозберігаючих заходів, абсолютне значення економії буде більше в порівнянні з випадком застосування лише окремих заходів. Однак, в реальних умовах експлуатації об'єктів, можуть бути обмеження по можливості впровадження заходів з термомодернізації, зокрема можливості капіталовкладень. В такому випадку пропонується застосувати оптимізаційні математичні методи, які, враховуючи обмеження, дозволять отримати оптимальне співвідношення у застосуванні різних заходів. Такими методами можуть бути, наприклад, метод узагальненого приведенного градієнту, що використовується для нелінійних задач, симплекс-метод, що застосовується для вирішення лінійних задач або інші методи.

В задачі, що розглядаємо спостерігається лінійна залежність питомого енергоспоживання. Нехай обмеженням по термомодернізації є можливість фінансових капіталовкладень в термомодернізацію 1 млн грн. Вартість заміни котла на більш енергоефективний (з $\eta_{H,gen} = 94\%$) складає 300 тис. грн. Використовуючи засіб електронних таблиць Excel «Пошук рішень», встановивши опцію «застосування симплекс методу» і обмеження наявних коштів 700 тис. грн., отримано оптимальний результат по утепленню стін: застосування мінераловатної плити, товщиною 12 см. Враховуючи, що є практична можливість використання товщини утеплювача 10 або 15 см, власником будівлі приймається остаточне рішення. Рішення повинно базуватись як на фінансових можливостях, так і на вимогах закону України про енергоефективність, про перелік будівель, які підлягають обов'язковій сертифікації і наказу [5], який регламентує мінімальні вимоги до енергоефективності будівель.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Характер зниження питомого енерговикористання будівлями змінюється залежно від заходу, а також комплексного застосування останніх.

Для визначення оптимального поєднання різних заходів з врахуванням наявних обмежень і для досягнення вимог діючого законодавства щодо показників енергоефективності, доцільно застосовувати оптимізаційні математичні апарати, що дозволяють вирішувати лінійні задачі.

Література

1. Енергоефективність в ЖКГ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://energy-efficiency.in.ua/energoeffektivnost-v-zhkh/>
2. Енергетична ефективність будівель. Метод розрахунку енергоспоживання при опаленні, охолодженні, вентиляції, освітленні та гарячому водопостачанні : ДСТУ Б А.2.2-12:2015. — [Чинний від 2016-01-01]. — К. : Мінрегіон України, 2015. — 140 с.
3. Теплова ізоляція та енергоефективність будівель : ДБН В.2.6-31:2021. — [Чинний від 2022-09-01]. — К. : Мінрегіон України, 2022. — 23 с.
4. Про затвердження Методики визначення енергетичної ефективності будівель : Наказ Мінрегіону України № 169 від 11.07.2018 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0822-18#Text>
5. Про енергетичну ефективність будівел : Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2118-19#Text>.
6. Про затвердження Мінімальних вимог до енергетичної ефективності будівель : Наказ Міністерства розвитку громад та територій України № 260 від 27.10.2020 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1257-20#top>

References

1. Enerhoefektyvnist v ZhKH [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <http://energy-efficiency.in.ua/energoeffektivnost-v-zhkh/>
2. Enerhetychna efektyvnist budivel. Metod rozrakhunku enerhospozhyvannia pry opalenni, okholodzhenni, ventyliatsii, osvittlenni ta haryachomu vodopostachanni : DSTU B A.2.2-12:2015. — [Chynnyi vid 2016-01-01]. — K. : Minrehion Ukrainy, 2015. — 140 s.
3. Teplova izoliatsiia ta enerhoefektyvnist budivel : DBN V.2.6-31:2021. — [Chynnyi vid 2022-09-01]. — K. : Minrehion Ukrainy, 2022. — 23 s.
4. Pro zatverdzhennia Metodyky vyznachennia enerhetychnoi efektyvnosti budivel : Nakaz Minrehionu Ukrainy № 169 vid 11.07.2018 [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0822-18#Text>
5. Pro enerhetychnu efektyvnist budivel : Zakon Ukrainy [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2118-19#Text>.
6. Pro zatverdzhennia Minimalnykh vymoh do enerhetychnoi efektyvnosti budivel : Nakaz Ministerstva rozvytku hromad ta terytorii Ukrainy № 260 vid 27.10.2020 [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1257-20#top>

<https://doi.org/10.31891/2307-5740-2023-314-1-12>

УДК 336.012.23:005.915(477)(043.5)

Галина МИХАЛЬЧИНЕЦЬ

Мукачівський державний університет
<https://orcid.org/0000-0003-1109-5896>

ФІНАНСОВИЙ РИНОК ЯК ОСНОВА ОЦІНКИ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ ЙОГО ЕФЕКТИВНОСТІ ЧЕРЕЗ РЕЗУЛЬТАТИВНІСТЬ: КЛАСИФІКАЦІЯ ТА ФОРМИ

Модель фінансового ринку має сформуватися з урахуванням чітко визначеної предметної області та її об'єктів, що забезпечується шляхом їх класифікування та адекватного представлення за формою. Окреслені процеси є досить значущими, оскільки саме класифікація і форми представлення фінансового ринку формують основу для запуску процесів оцінки та прогнозування його ефективності через результативність. Класифікація фінансового ринку полягає у доповненні його моделі розташуванням й організацією її взаємопов'язаних елементів. Слід зазначити, що для цього мають застосовуватися системи розподілення об'єктів по групах відповідно до наперед визначених ознак, зокрема: 1) ділення фінансового ринку за інформацією про нього (на групи, підгрупи за певною ознакою); 2) виділення логічних зв'язків між групами та підгрупами фінансового ринку. Ці системи розподілення об'єктів ґрунтуються на виявленні/побудові структур, що формують комбінаторну модель фінансового ринку.

Метою статті є процес дослідження класифікації і форм представлення фінансового ринку як основи оцінки трансформаційних процесів та прогнозування його ефективності через результативність.

Розкрито процес дослідження класифікації і форм представлення фінансового ринку як основи оцінки трансформаційних процесів та прогнозування його ефективності через результативність. Охарактеризовано основні підходи до класифікації фінансового ринку (узагальнений, синкретичний та LOD-у підходи).

Структуризація фінансового ринку за збіжністю щодо економічних відносин із передачі права власності та особливостями законодавчого регулювання цього процесу є базовою та забезпечує представлення інформації в розрізі таких складових, як: валютний ринок; депозитний ринок; ринок кредитів; ринок цінних паперів; ринок похідних цінних; ринок нерухомості. Окреслений підхід до структуризації фінансового ринку формує концептуальне розуміння його моделі як системи S, яка відбиває базові структури, необхідні для визначення об'єктів оцінки та напрямів прогнозування ефективності, через результативність. Щоб забезпечити практичну застосовуваність концептуальної моделі мають бути системно охарактеризовані процедури, методи та алгоритми моделювання.

Ключові слова: фінансовий ринок, трансформаційні процеси прогнозування, результативність

Halyna MYKHALCHYNETS

Mukachevo State University

FINANCIAL MARKET AS A BASIS FOR EVALUATING TRANSFORMATION PROCESSES AND FORECASTING ITS EFFICIENCY THROUGH PERFORMANCE: CLASSIFICATION AND FORMS

The financial market model should be formed taking into account a clearly defined subject area and its objects, which is ensured by their classification and adequate representation in form. The described processes are significant since the type and forms of expression of the financial market form the basis for launching evaluation methods and forecasting its effectiveness through performance. The financial market classification consists of supplementing its model with the location and organization of its interrelated elements. It should be noted that for this purpose, systems for dividing objects into groups according to predetermined characteristics should be applied, in particular: 1) division of the financial market according to information about it (into groups, subgroups according to a particular characteristic); 2) allocation of logical connections between groups and subgroups of the financial market. These object distribution systems are based on the identification/construction of structures forming a combinatorial financial market model. The purpose of the article is the process of research the classification and forms of presentation of the financial market as a basis for evaluating transformational processes and forecasting their effectiveness through effectiveness. The process of researching the classification and forms of presentation of the financial market as a basis for evaluating transformational processes and forecasting its effectiveness through effectiveness is revealed. The main approaches to the classification of the financial market are characterized (by generalized, syncretic, and LOD approaches).

The structuring of the financial need based on the convergence of economic relations with the transfer of ownership and the specifics of the legislative regulation of this process is essential and provides the presentation of information in terms of such components as currency market, deposit market, credit market; Securities Market; derivatives market; real estate market. The outlined approach to structuring the financial market forms a conceptual understanding of its model as a system S, which reflects the basic structures necessary to determine the objects of assessment and directions of performance forecasting through performance. To ensure the practical applicability of the conceptual model, modeling procedures, methods and algorithms must be systematically characterized.

Keywords: financial market, transformational forecasting processes, performance

Постановка проблеми у загальному вигляді

та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями

Модель фінансового ринку має сформуватися з урахуванням чітко визначеної предметної області та її об'єктів, що забезпечується шляхом їх класифікування та адекватного представлення за формою. Окреслені процеси є досить значущими, оскільки саме класифікація і форми представлення фінансового

ринку формують основу для запуску процесів оцінки та прогнозування його ефективності через результативність. Класифікація фінансового ринку полягає у доповненні його моделі розташуванням й організацією її взаємопов'язаних елементів. Слід зазначити, що для цього мають застосовуватися системи розподілення об'єктів по групах відповідно до наперед визначених ознак, зокрема: 1) ділення фінансового ринку за інформацією про нього (на групи, підгрупи за певною ознакою); 2) виділення логічних зв'язків між групами та підгрупами фінансового ринку. Ці системи розподілення об'єктів ґрунтуються на виявленні/побудові структур, що формують комбінаторну модель фінансового ринку.

Аналіз досліджень та публікацій

Питання класифікації моделі фінансового ринку попередньо досліджували відомі учені, зокрема: С. Арутюнян, В. Баранова, А. Варич, О. Гончаренко, А. Ільєнко, О. Клименко, І. Рекуненко, П. Леоненко, В. Опарін, І. Школьник, В. Шелудько, П. Юхименко, інші. Однак, попри значні проведенні дослідження, питання класифікації і форм представлення фінансового ринку як основи оцінки трансформаційних процесів та прогнозування його ефективності через результативність залишаються актуальними.

Формулювання цілей статті

Метою статті є процес дослідження класифікації і форм представлення фінансового ринку як основи оцінки трансформаційних процесів та прогнозування його ефективності через результативність.

Виклад основного матеріалу

Наразі немає єдиного підходу до класифікації в окресленій сфері у зв'язку із поступовим її ускладненням (що виявляється як у поширенні якісно нових інструментів, так і в ускладненні чинних [1; 2]), особливістю організації її внутрішньої наповненості (зокрема, за дослідженнями І. Школьник та І. Рекуненко, активи одного структурного елементу можуть утворювати базу для формування активів іншого, який сприяє тісному взаємозв'язку та взаємопроникненню однієї структури в іншу [3, с. 90-95]). Окреслена проблема потребує вирішення, оскільки саме класифікація визначає форми представлення фінансового ринку. У взаємозв'язку класифікація і форми представлення фінансового ринку сприяють його структуризації, що є основою, відповідно до якої має формуватися уявлення про його ефективність, виражену через результативність.

Структурована модель, хоча і не відбиватиме всю внутрішню складність фінансового ринку, однак надає об'єктивну інформацію про те, які основні активи на ньому функціонують та наскільки вони здатні діяти, як самоприспособовані одиниці за ознаками результативності. Для досягнення максимальної інформативності структуризації, виділимо та розглянемо істотні структури, що можуть стати основою для класифікації фінансового ринку. Серед основних підходів до класифікації фінансового ринку нами виділені:

- 1) узагальнений підхід (ділення фінансового ринку за ознаками самоприспособованості характеристики складу, із виділенням логічних зв'язків за функціональною ознакою);
- 2) синкретичний підхід (ділення фінансового ринку за формою вкладення фінансових ресурсів, із виділенням логічних зв'язків за організацією торгівлі);
- 3) LOD-у підхід (ділення фінансового ринку за збіжністю економічних відносин, із виділенням логічних зв'язків за змістом передачі права власності).

Узагальнений підхід до класифікації фінансового ринку належить Арутюнян С.С., Варич А.П. Ці науковці класифікують фінансовий ринок вкрай узагальнено, за ознакою самоприспособованості характеристики складу. При цьому науковці виділяють логічні зв'язки в цих структурах за функціональною ознакою (або функцією структури). Відтак, стає можливим представлення фінансового ринку, оцінки та прогнозування його ефективності через результативність [2; 1; 4]:

- ринку грошей, де циркулюють грошові кошти, скеровані агентами ринку з функцією кредитних установ та депозитних корпорацій, які функціонально забезпечують концентрацію тимчасово вільних грошових коштів та їх використання на умовах платності, зворотності, терміновості. Ця структура включає таких операторів, як банківську систему (рівня центрального банку та комерційних банків) і небанківські кредитні установи;

- ринку капіталів, де циркулюють грошові кошти та цінні папери (зокрема акції, що надають права власності, кредитні зобов'язання, акції та інші цінні папери, що не дають права власності). У структурі циркулюють кредитні зобов'язання, акції та інші цінні папери, зокрема й ті, що випускаються державою, формують ринок цінних паперів. Це структура операторів, за допомогою яких функціонально забезпечується перерозподіл капіталу між суб'єктами господарювання, галузями, регіонами та країнами (зокрема інвестиційні компанії, банки, фондові біржі, держава, реєстратори, брокерські та дилерські фірми, фінансові компанії, технічні посередники).

Об'єктом купівлі-продажу окреслених структур дійсно є фінансові ресурси (або вся сукупність грошових коштів, які є в розпорядженні держави, підприємств, організацій, установ, населення). Однак, на нашу думку, таке структурування забезпечує формування малоінформативної комбінаторної моделі фінансового ринку, яка буде зумовлена відсутністю уваги до принципової відмінності відносин у різних

секторах фінансового ринку, які можна ідентифікувати за видами наявних у них фінансових активів. Отже, наприклад, на фінансовому ринку грошові кошти, дорогоцінні метали (золото, срібло, платина, металевий рахунок продаються як такі, продаються різні, досить різноманітні типи прав на отримання створених або майбутніх грошових доходів – короткострокові, довгострокові). У кожного з видів активів індивідуальні риси пристосованості за ознаками результативності.

Синкретичний підхід до класифікації фінансового ринку, прихильником якого є Опарін В.М. [5, с. 23-40], полягає у діленні фінансового ринку за формою вкладення фінансових ресурсів та виділенні логічних зв'язків за організацією торгівлі. Як бачимо, специфікою методу ділення є комплексне проявлення самодостатніх структур ринку, однак виділення логічних зв'язків орієнтоване на несумісне поєднання (форма вкладення – торгівля, як процес обміну). Отже, науковець пропонує більш деталізований підхід, у межах якого можливе представлення фінансового ринку, оцінки та прогнозування його ефективності через результативність [6, с. 15-26]:

- формальних структур, що деталізуються за їх приналежністю до ринку грошей (що узагальнює субструктури, серед яких ринок короткострокових боргових зобов'язань) та ринку капіталів (що узагальнює субструктури, серед яких ринок фінансових інструментів, що відбивають права власності та довгострокових боргових зобов'язань);

- логічних зв'язків структур, що деталізуються за змістом організації торговельних відносин, що деталізуються за їх приналежністю до кредитного ринку та ринку цінних паперів. При цьому не враховані приналежності до ринку грошей.

Результати структурування за таким підходом до класифікації та формами представлення у базовому аспекті сходяться з узагальнювальним підходом, що відмічає також І.О. Школьник та І.І. Рекуненко [3, с. 90-95] (зокрема, погоджуємося, що науковці однаково виділяють та представляють базові структурні елементи фінансового ринку: ринок грошей та ринок капіталу). Разом з тим останній результат структуризації інформативніший, внаслідок більшої уваги до відмінностей структур за об'єктами (якими є фінансові активи), у яких відбиваються фінансові ресурси. Відтак, при формуванні моделей фінансового ринку, оцінці та прогнозуванні його ефективності через результативність виникнуть суттєві різниці у можливостях ідентифікації адаптивних рис структур. Це ілюструють вже наявні відмінності у структуруванні ринку грошей. Зокрема, І. Арутюнян С.С. [1, с. 19-28], Варич А.П. у такий ринок включають кредитні ресурси як короткострокового, так і довгострокового характеру [4, с. 246-249], у той час як Опарін В.М. [5, с. 200-240] у цей ринок включає тільки короткострокові боргові зобов'язання (оскільки останні часто належать до основних засобів, а тому належать до ринку капіталів, зокрема за здатностями до самоприсосованості їх вартісних характеристик).

LOD-у (або Level of detail) підхід до класифікації фінансового ринку, прихильниками якого є Леоненко П.М., Юхименко П.І., Льєнко А.А. та ін. [6, с. 15-33], Клименко О. В. [7, с.42-45], Шелудько В.М. [2, с. 36-70], Баранова В.Г., Гончаренко О.М. [8, с. 20-44]. Підхід ґрунтується на деталізації структур за збіжністю економічних відносин, із виділенням логічних зв'язків за змістом передачі права власності (при цьому кожен актив ідентифікують як типовий товар, що пропонують для продажу одним власником іншому за специфічну ціну). LOD-у підхід орієнтований на максимальну деталізацію (яку можна зменшити чи збільшити) та складність зображення, що обумовлює значну різноманітність виділених структур. Можна констатувати, що доцільною є класифікація фінансового ринку на основі збіжності щодо економічних відносин із передачі права власності та особливостями законодавчого регулювання цього процесу, формується основа для опису та оцінки його ефективності (система S). При цьому стає можливим представлення фінансового ринку як системи S (або сукупність, що включає s-елементів, які утворюють/утворює s-блок). Зокрема, оцінка та прогнозування його ефективності через результативність доцільна за такими складовими, як:

1. Валютний ринок – узагальнення економічних відносин, що зачіпають операції з валютними цінностями. Відповідно до методології НБУ базовими є операції банків із безготівковою ІВ на валютному ринку України на умовах «тод», «том», «спот», Інтервенції НБУ, операції з готівковою іноземною валютою банків, операції клієнтів банків із безготівковою іноземною валютою, анонімні готівкові операції клієнтів небанківських установ із ІВ, обмін між приватними особами, операції суб'єктів ринку з іншими цінностями валютного ринку (банківськими металами, інвестиційними монетами).

2. Депозитний ринок – узагальнення економічних відносин, що зачіпають операції з депозитними вкладками. Відповідно до методології НБУ базовими є операції з депозитами за секторами економіки.

3. Ринок кредитів (або ринок позикового капіталу) – узагальнення економічних відносин, що зачіпають операції з кредитами. Відповідно до методології НБУ базовими є операції кредитування за секторами економіки.

4. Ринок цінних паперів (у тому числі фондовий) – узагальнення економічних відносин, що зачіпають операції з цінними паперами, за виключенням деривативів. Відповідно до методології НБУ базовими є операції обертання цінних паперів, окрім акцій та обертання акцій та інших форм участі в капіталі за секторами економіки.

5. Ринки похідних цінних паперів – узагальнення економічних відносин, що зачіпають операції з похідними цінними паперами та строковими контрактами (хоча з 18 червня 2018 р. до 2020 року конфігурація діяла лише в системі продажу й придбання активів, з 2020 р. – розширена на секцію строкового ринку Української біржі, на якій відновлені торги з 2020 р.[81; 226]). Відповідно до методології операторів організованих та неорганізованих ринків капіталу базовими є наступні операції з деривативами: хеджування ризиків; арбітражні операції, спекулятивні операції.

6. Ринок нерухомості – узагальнення економічних відносин, що зачіпають операції з нерухомістю. Відповідно до методології фахівців із нерухомості (ріелторів) базовими є операції продавців/покупців та інших суб'єктів із майновими правами за змістом їх відображення у обліку, зокрема: короткострокові операції; середньострокові операції; довгострокові операції [18].

Окреслений підхід систематизованої сукупності кроків зі структуризації фінансового ринку є умовним, однак формує концептуальне розуміння моделі фінансового ринку, адже відбиває всі її базові структури, необхідні для визначення об'єктів оцінки та напрямів прогнозування його ефективності, через результативність.

За наявності специфічності, у науковій літературі пропонують формування більш деталізованої структури фінансового ринку за рахунок доповнення базової структури підструктурами, що можуть бути окреслені в залежності від: 1) характеру циркуляції фінансових активів, зокрема таких, що пропонують для продажу чи емітовані на первинному та вторинному ринках (це характерно для підходу І.О. Школьник, І.І. Рекуненко [3, с. 89-97]) або за місцем, де відбуваються економічні відносини, а саме за належністю до біржових та позабіржових ринків (Шелудько В.М.) [2], І.О. Школьник, І.І. Рекуненко [3, с. 89-97]); 2) термінів обігу фінансових активів, у тому числі ринків короткострокового та довгострокового інвестування коштів (Шелудько В.М.) [2, с. 36-70], І.О. Школьник, І.І. Рекуненко [3, с. 89-97]); 3) характеру глобальності, зокрема міжнародних та національних ринків (Шелудько В.М.) [2, с. 50-70]). Однак структуризація фінансового ринку за збіжністю щодо економічних відносин із передачі права власності та особливостями законодавчого регулювання цього процесу має бути базовою для оцінки та прогнозування його ефективності, через результативність. Це зумовлене тим, що застосована при цьому класифікація та форма представлення фінансового ринку дозволяє сформувати комбінаторну модель, що чітко визначає систему ділення, має концептуальну гнучкість (може додатково деталізуватися іншими ознаками) й дозволяє конкретизувати адаптивні можливості фінансового ринку за вартісними ознаками фінансових активів (за видом).

Наведена структуризація фінансового ринку, є лише основою моделювання, оскільки формує концептуальне розуміння моделі ефективності як системи S, об'єктів оцінки та напрямів прогнозування ефективності через результативність. Водночас, щоб забезпечити практичну застосовуваність концептуальної моделі мають бути визначені та системно охарактеризовані всі процедури, методи та алгоритми моделювання з урахуванням його етапізації, зокрема: 1) розширення потенціалу економіко-математичного інструментарію моделювання ефективності фінансового ринку на основі комплексного підходу (I етап моделювання системи S); 2) методи математичної обробки даних та динамічного моделювання результативності фінансового ринку (II етап моделювання системи S); 3) алгоритми формалізації результативності фінансового ринку, що формують базові етапи моделювання та послідовність указівок на виконання таких дій (III етап моделювання системи S). Результат такого моделювання (узагальнений у стохастичних та динамічних моделях) має бути корисним, зокрема прогнозувати несприятливі явища у структурі фінансового ринку України, та слугувати основою для наукового обґрунтування стратегічних пріоритетів державної політики, що спрямовані на упередження дестабілізаційних процесів при формуванні та перерозподіл вільних фінансових ресурсів між агентами ринку.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Структуризація фінансового ринку за збіжністю щодо економічних відносин із передачі права власності та особливостями законодавчого регулювання цього процесу є базовою та забезпечує представлення інформації в розрізі таких складових, як: валютний ринок; депозитний ринок; ринок кредитів; ринок цінних паперів; ринок похідних цінних; ринок нерухомості. Окреслений підхід до структуризації фінансового ринку формує концептуальне розуміння його моделі як системи S, яка відбиває базові структури, необхідні для визначення об'єктів оцінки та напрямів прогнозування ефективності, через результативність. Щоб забезпечити практичну застосовуваність концептуальної моделі мають бути системно охарактеризовані процедури, методи та алгоритми моделювання.

Література

1. Фінансовий ринок : підручник / за заг. ред. Арутюнян С.С. К. : Гуляєва В.М, 2018. 484 с.
2. Шелудько В.М. Фінансовий ринок : навч. посіб. 3-є вид., випр. і доп. Київ : Знання-Прес, 2008. 535 с.

3. Школьник І.О., Рекуненко І.І. Структура фінансового ринку країни в умовах розвитку ринкових відносин. Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. 2007. Вип. 21. С. 89–97.
4. Варич А.П. Економічна сутність, функції та значення фінансового ринку. Продуктивні сили і регіональна економіка. 2005. Ч. 2. С. 245–250.
5. Опарін В.М. Фінанси (Загальна теорія) : навчальний посібник. – 2-е вид., доп. і перероб. К. : КНЕУ, 2001. 240 с.
6. Леоненко П.М., Юхименко П.І., Ільєнко А.А. та ін. Теорія фінансів : навчальний посібник / за ред. О.Д. Василика. К. : Центр навчальної літератури, 2005. 480 с.
7. Клименко О. В. Теоретичне визначення сутності й структури фінансового ринку. Інвестиції: практика та досвід. 2013. № 19. С. 42–45.
8. Розвиток фінансового ринку України в умовах європейської інтеграції: проблеми та перспективи: колективна : монографія / ред. В. Г. Баранова, О. М. Гончаренко. Харків : «Діса плюс», 2019. 370 с.
9. Іртищева І.О. Стратегія розвитку фінансово-кредитного забезпечення агропродовольчої сфери України : монографія. Миколаїв : Дизайн та поліграфія, 2012. 256 с.
10. Іртищева І.О., Крамаренко І.С. Методичні підходи до оцінки кредитоспроможності підприємств агропродовольчої сфери. Агросвіт. 2011. № 19. С. 2-4.
11. Крамаренко І.С. Формування та розвиток регіонального інвестиційного потенціалу в умовах структурних трансформацій економіки: теорія, методологія та практика : монографія. Миколаїв : ФОП Швець, 2019. 356 с.
12. Іртищева І.О. Факторинг як напрям стратегічного розвитку фінансового забезпечення агропродовольчої сфери. Вісник ХНАУ. 2011. С. 16–21.

References

1. Finansovyi rynek : pidruchnyk / za zah. red. Arutiunian S.S. K. : Huliaieva V.M, 2018. 484 s.
2. Sheludko V.M. Finansovyi rynek : navch. posib. 3-ye vyd., vypr. i dop. Kyiv : Znannia-Pres, 2008. 535 s.
3. Shkolnyk I.O., Rekunenko I.I. Struktura finansovoho rynku krainy v umovakh rozvytku rynkovykh vidnosyn. Problemy i perspektyvy rozvytku bankivskoi systemy Ukrainy. 2007. Vyp. 21. S. 89–97.
4. Varych A.P. Ekonomichna sutnist, funktsii ta znachennia finansovoho rynku. Produktyvni syly i rehionalna ekonomika. 2005. Ch. 2. S. 245–250.
5. Oparin V.M. Finansy (Zahalna teoriia) : navchalnyi posibnyk. – 2-e vyd., dop. i pererob. K. : KNEU, 2001. 240 s.
6. Leonenko P.M., Yukhymenko P.I., Iliencko A.A. ta in. Teoriia finansiv : navchalnyi posibnyk / za red. O.D. Vasylyka. K. : Tsentr navchalnoi literatury, 2005. 480 s.
7. Klymenko O. V. Teoretychne vyznachennia sutnosti y struktury finansovoho rynku. Investytsii: praktyka ta dosvid. 2013. № 19. S. 42–45.
8. Rozvytok finansovoho rynku Ukrainy v umovakh yevropeiskoi intehratsii: problemy ta perspektyvy: kolektyvna : monohrafiia / red. V. H. Baranova, O. M. Honcharenko. Kharkiv : «Disa plus», 2019. 370 s.
9. Irtysheva I.O. Stratehiia rozvytku finansovo-kredytnoho zabezpechennia ahroprodovolchoi sfery Ukrainy : monohrafiia. Mykolaiv : Dyzaïn ta polihrafiia, 2012. 256 s.
10. Irtysheva I.O., Kramarenko I.S. Metodychni pidkhody do otsinky kredytopromozhnosti pidpriemstv ahroprodovolchoi sfery. Ahrosvit. 2011. № 19. S. 2-4.
11. Kramarenko I.S. Formuvannia ta rozvytok rehionalnoho investytsiinoho potentsialu v umovakh strukturykh transformatsii ekonomiky: teoriia, metodolohiia ta praktyka : monohrafiia. Mykolaiv : FOP Shvets, 2019. 356 s.
12. Irtysheva I.O. Faktorynh yak napriam stratehichnoho rozvytku finansovoho zabezpechennia ahroprodovolchoi sfery. Visnyk KhNAU. 2011. S. 16–21.

<https://doi.org/10.31891/2307-5740-2023-314-1-13>

УДК 330.341:334:338.1

Вікторія ВАСЮТА

Національний університет «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка»

<https://orcid.org/0000-0002-7469-3968>

e-mail: vasuta_v_b@meta.ua

Оксана ЖИТНИК

Національний університет «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка»

<https://orcid.org/0000-0001-5397-8238>

e-mail: oxanashytnyk@gmail.com

ІННОВАЦІЙНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО ЯК ФАКТОР РОЗВИТКУ ПЕРЕРОБНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

В статті проведено загальну оцінку рівня інноваційності вітчизняної економіки. Здійснено моніторинг базових показників інновацій на основі порівняння позицій України та інших європейських країн у світових рейтингах, що характеризує інноваційний розвиток. Наразі Україна значно відстає від передових країн Європи у процесі формування економічної системи інноваційного типу. Базисом для забезпечення сталого розвитку нашої держави виступає діяльність підприємств переробної промисловості. Автори наголошують на тому, що інноваційність доцільно визначати як надважливий та найдієвіший інструмент підвищення ефективності функціонування підприємництва переробного сектору промисловості. Для сучасної української економіки характерним є переважає серед підприємств переробної промисловості виробництв із технологіями низького рівня. Проте, не дивлячись на вплив різних негативних чинників розвитку, експерти схильні вважати, що розвиток саме інноваційного підприємництва переробної галузі промисловості, який буде базуватися на впровадженні новітніх інноваційних рішень у виробничий процес, є надважливим для післявоєнного відновлення України та посилення її позицій на світовому ринку.

Ключові слова: інноваційне підприємництво, розвиток, інноваційність, конкурентоспроможність, рейтинг, переробна промисловість.

Viktorii VASIUTA, Oksana ZHYTNYK

National University «Yuri Kondratyuk Poltava Polytechnic»

INNOVATIVE ENTREPRENEURSHIP AS A FACTOR OF THE DEVELOPMENT OF THE PROCESSING INDUSTRY

The development of modern innovative entrepreneurship is one of the main ways of Ukraine's sustainable development. Innovations are a powerful tool that enhances its economic security and ensures competitiveness. Innovation is a driving factor in the development of both individual sectors of the economy and the entire economic system of any country. That is why the authors consider innovation as a factor in increasing the level of Ukraine's competitiveness in the world market. The authors carried out a general assessment of the level of innovation in the domestic economy. The monitoring of the basic indicators of innovation was carried out based on a comparison of the positions of Ukraine and other European countries in world rankings, which characterizes innovative development. It was found that in 2021 Ukraine took 58th place in the Bloomberg Innovation Development Index. In 2022, it entered such rankings as the Global Innovation Index and the Networked Readiness Index, where it ranked 57 and 50, respectively. Ukraine lags far behind the advanced countries of Europe in the process of forming an innovative type of economic system. The authors found that the basis for ensuring the sustainable development of our state is the activity of processing industry enterprises. In recent years, the domestic processing industry brings about 10-11% of the total GDP. The authors note that it is advisable to define innovativeness as an extremely important and effective tool for improving the efficiency of the functioning of the business of the processing sector of the industry. The modern Ukrainian economy is characterized by the predominance of manufacturing enterprises with low-level technologies among the enterprises of the processing industry. For the period 2018-2020, the share of the number of innovatively active enterprises of the domestic processing industry was only 13.1%. However, despite the influence of various negative development factors, experts tend to believe that the development of innovative entrepreneurship in the processing industry, which will be based on the introduction of the latest innovative solutions in the production process, is important for the post-war recovery of Ukraine and strengthening its position in the world market.

Key words: innovative entrepreneurship, development, innovativeness, competitiveness, rating, processing industry

Постановка проблеми у загальному вигляді

та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями

Серед головних шляхів досягнення сталого економічного зростання у наш час варто виокремити розвиток сучасного підприємництва інноваційного типу. Інновації являються потужним інструментом, який дає можливість забезпечити підвищення конкурентоспроможності країни, посилення її економічної безпеки, і пожвавити процес залучення іноземних інвестицій для розбудови власної інноваційної економіки. Рівень інноваційності економічної системи держави може відображатися у технологічній структурі виробництва, обсягах експорту, залежності країни від імпортової високотехнологічної продукції тощо.

Безумовно варто розуміти, що бізнес-одиноці переробного сектору господарської діяльності за обсягом створеного ВВП займають провідні позиції серед інших галузей української промисловості і національної економіки загалом. Таким чином, інноваційний підхід до ведення підприємницької діяльності

компаніями переробної промисловості слугує запорукою сталого розвитку не тільки однієї галузі, а й посилення економічного потенціалу України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Інноваційність вважається однією з рушійних факторів розвитку як окремих галузей економіки, так і економічної системи будь-якої держави загалом. Даний напрям наукових досліджень привертає до себе увагу велику кількість вітчизняних вчених, серед яких можна назвати Ю. Бажала, А. Гальчинського, Д. Крилова, Л. Федулової та інших. Особлива зосередженість на вивченні інноваційного типу розвитку галузей переробної промисловості прослідковується в роботах С. Ішук, О. Бойко, К. Рудого, Д. Дмитрієва, А. Бовіна, Л. Загвойської та інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується стаття

Функціонування переробних підприємств приносить українському промислому сектору більше 50% ВВП. При цьому основу структури переробної промисловості становлять суб'єкти малого підприємництва, які здатні окрім іншого забезпечувати велику кількість робочих місць для населення та швидше реагують на зміни зовнішнього середовища [1]. Наразі, надзвичайно актуальним є питання підвищення конкурентоспроможності та рівня технологічного розвитку шляхом запровадження інновацій. Необхідно здійснювати більш глибокий аналіз кількісних і якісних показників діяльності компаній переробної промисловості.

Формулювання цілей статті

Мета статті полягає у проведенні аналізу загального рівня інноваційності економіки України і стану розвитку інноваційного підприємництва переробної промисловості.

Виклад основного матеріалу

Вимогою сучасності для досягнення сталого розвитку є формування інноваційної економіки. Тому активне посилення впливу інновацій на державну економіку потребує здійснення багатоаспектного аналізу. Мета останнього полягатиме у встановленні та оцінці головних індикаторів, що характеризують стан розвитку інноваційного підприємництва. Для України корисним стане вивчення досвіду інших країн у площині моніторингу базових показників інновацій. Нині міжнародне співставлення щодо рівня інноваційного розвитку країн відображають різні рейтинги та індекси [2]. Яскравим прикладом слугує рейтинг, який ґрунтується на Індексі інноваційного розвитку, розрахованому агентством Bloomberg (англ. the Bloomberg Innovation Index). Головними складовими показниками індексу є обсяг витрат на НДДКР у відношенні до ВВП, продуктивність праці, відсоток інноваційних компаній у загальній кількості підприємств, кількість науковців на 1 млн. мешканців, додана вартість виробництва у відношенні до ВВП, рівень освіти та патентна активність. Порівняльний аналіз позиції України та деяких інших країн Європи у рейтингу інноваційного розвитку наведено у таблиці 1.

Таблиця 1

Позиції країн Європи у рейтингу Індекс інноваційного розвитку агентства Bloomberg, 2016-2021 рр. [3]

Рік	Іспанія		Італія		Німеччина		Польща		Румунія		Україна		Франція	
	бал	ранг	бал	ранг	бал	ранг	бал	ранг	бал	ранг	бал	ранг	бал	ранг
2016	66,81	27	67,86	26	85,54	2	71,64	23	–	–	56,77	41	80,39	10
2017	62,51	29	65,57	24	83,92	3	67,47	22	57,06	38	50,78	42	80,99	11
2018	63,06	29	68,88	20	82,53	4	68,74	21	58,94	35	47,28	46	80,75	9
2019	64,52	30	72,85	21	87,30	2	69,10	22	64,78	29	48,05	53	81,67	10
2020	65,11	33	75,76	19	88,21	1	69,98	25	65,25	32	48,24	56	82,75	10
2021	67,91	31	76,73	20	86,45	4	73,38	23	66,72	32	47,54	58	81,73	13

Дані таблиці 1 свідчать про значене відставання України від європейських держав у інноваційному розвитку економіки, особливо гостро це помітно в останні роки. Серед причин науковці виокремлюють як прогалини у законодавчій базі, так і низький рівень інвестиційної привабливості українського ринку.

Не менш популярними у використанні є Глобальний інноваційний індекс (англ. the Global Innovation Index – GII) [4] та Індекс мережевої готовності (англ. the Network Readiness Index – NRI) [5]. GII націлений на створенні інструментів, які забезпечують розроблення політики щодо сприяння довготерміновому зростанню виробництва, підвищенню продуктивності праці та зростанню робочих місць. У свою чергу NRI характеризує інноваційний і технологічний потенціал країни, а також потенціал її розвитку у сфері високих технологій та цифрової економіки. Місце України у названих рейтингах зображено на рис. 1.

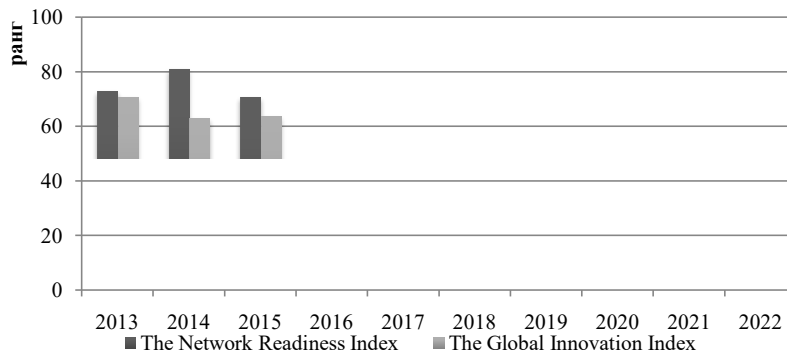


Рис. 1. Позиція України у рейтингах NRI та GII за період 2013-2022 роки

*Примітка: дані по NRI за 2017-2018 роки відсутні.

Сучасні науковці притримуються думки, що більш конкурентоспроможною є продукція, яка є результатом виробництва, зосередженого на новітніх інноваційних технологіях. Україна ж лишається не повністю пристосованою до процесу світового технологічного обміну. Як наслідок, масштаби українського експорту високотехнологічної продукції є відчутно меншими, ніж у промислово розвинутих країн [6, с. 34]. Говорячи про українські реалії, доцільно зазначити, що промислове виробництво являється одним із найвагоміших секторів вітчизняної економіки, яке ладне забезпечити реальне економічне зростання. Особливо важливу роль при цьому відіграє саме сектор переробної промисловості. Підтвердженням цього є дані Держстату України [7] щодо обсягів валового внутрішнього продукту (ВВП), визначеного виробничим методом, і реалізованої промислової продукції (рис. 2). Зокрема, не дивлячись на певні структурні зміни у складі ВВП, переробна промисловість протягом 2016-2021 років незмінно входила в трійку лідерів поміж усіх галузей економіки. Так, у 2019 році частка переробної промисловості у ВВП становила 10,79%, у 2020 році – 10,10%, у 2021 році – 10,28%.

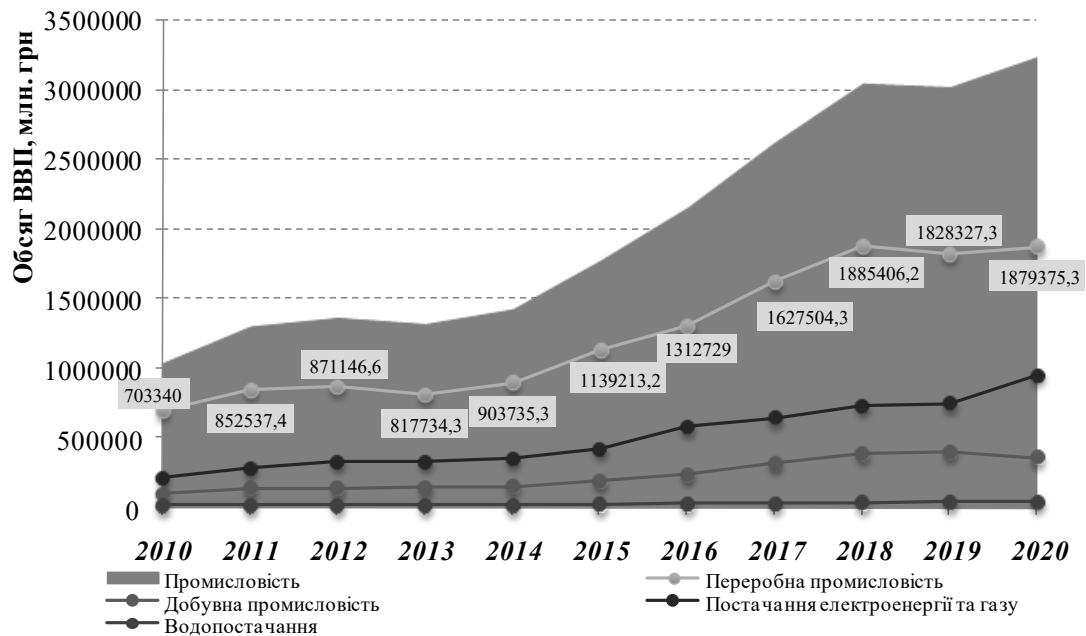


Рис. 2. Обсяг реалізованої промислової продукції за видами економічної діяльності за 2010-2020 роки

Кількість господарюючих суб'єктів переробного сектору української економіки змінюється. Зокрема, за період з 2015 р. по 2017 р. відбувалося щорічне зменшення чисельності підприємств. У подальший проміжок часу, а саме 2017-2019 рр., спостерігалось протилежна динаміка. Отже, у 2017 році функціонувало 114773 од., а у 2019 кількість збільшилася до 118935 суб'єктів. У 2020 році кількість підприємств переробної галузі складала 115133 одиниць. Варто зауважити, що сучасне становище переробної промисловості лишається досить складним. Адже повномасштабна війна на території України призвела до порушення логістики, втрати ринків збуту, довготривалої заблокованості портів, погіршення

платіжної дисципліни, окупації або повного зруйнування потужностей тощо. При цьому фахівці вважають, що переробна промисловість має стати одним із стовпів післявоєнного відновлення України [8]. Частка ж кількості інноваційно активних підприємств переробної сфери у загальній кількості суб'єктів господарювання галузі протягом 2016-2018 років складала 31,8% (3626 од.). За період 2018-2020 років ці значення помітно знизилися, і частка інноваційно активних компаній становила 13,1%, що було рівно 1452 одиниця.

Важливим показником ефективності діяльності підприємств будь-якої галузі є додана вартість. Аналіз структури доданої вартості за витратами виробництва компаній переробної промисловості за період з 2013 по 2020 роки представлено у таблиці 2. Спеціальна агрегація виробництв відображена у таблиці відповідно до Регламенту ЄС № 251/2009. Під доданою вартістю за витратами виробництва при цьому прийнято розуміти сукупний дохід від операційної діяльності, який скоригований на субсидії та непрямі податки.

Таблиця 2

Структура доданої вартості за витратами виробництва суб'єктами господарювання переробної промисловості

Рік	Валовий обсяг доданої вартості за витратами виробництва підприємствами переробної промисловості, млн грн.	Рівень використовуваних у виробництві технологій							
		високий		середньовисокий		середньонизький		низький	
		коди за КВЕД-2010							
		21+26+30.3		20+25.4+27+28+29+30-30.1-30.3+32.5		18.2+19+22+23+24+25-25.4+30.1+33		10+11+12+13+14+15+16+17+18-18.2+31+32-32.5	
млн грн.	у % до гр. 2	млн грн.	у % до гр. 2	млн грн.	у % до гр. 2	млн грн.	у % до гр. 2		
2013	197352,2	21496,3	10,89	52466,1	26,59	61050,0	30,93	62339,9	31,59
2014	281305,6	22437,4	7,98	53234,3	18,92	90407,7	32,14	115226,3	40,96
2015	309613,7	25723,6	8,31	62381,3	20,15	91758,6	29,64	129750,4	41,91
2016	344454,6	32757,4	9,51	57374,9	16,66	108375,0	31,46	145947,3	42,37
2017	459713,5	35617,9	7,75	72107,0	15,69	166013,3	36,11	185975,3	40,45
2018	493255,3	32142,3	6,52	88777,3	18,00	186129,6	37,73	186206,1	37,75
2019	492393,6	32578,8	6,62	104894,0	21,30	154609,6	31,40	199060,4	40,43
2020	552549,5	36215,2	6,55	99762,2	18,05	193335,8	34,99	223236,4	40,40

Джерело: розраховано авторами на основі [7]

Отримані результати показують тенденцію до збільшення обсягу доданої вартості. Це є позитивним явищем для розвитку економіки. Водночас зазначимо, що факторами збільшення доданої вартості виступають зростання прибутку, досягнення більш високоякісних характеристик виготовлюваної продукції та створення інноваційних товарів. Варто зауважити на постійному переважанні серед підприємств переробної промисловості виробництв із технологіями низького рівня. У той час, як високотехнологічні підприємства, починаючи з 2018 по 2020 роки, займають близько 7% загальної кількості. Однак, не беручи до уваги існуючі проблеми розвитку галузей переробної промисловості України, доцільно зазначити про функціонування спеціальних форм організації інноваційної діяльності. Серед останніх виокремлюють технополіси, індустріальні (промислові) парки, кластери та інші.

Створення промислових парків на території України дозволить активізувати інвестиційну діяльність, збільшити іноземні інвестиційні потоки, сприятиме появі нових високотехнологічних виробництв і, як результат, забезпечить стимулювання розвитку реального сектору економіки. Для сприяння розвитку індустріальних парків необхідно продовжувати удосконалювати нормативно-правову базу їх діяльності відповідно до європейських моделей. [9, с. 217-218]. Досить активним у розвитку індустріальних парків є місто Львів. Як приклад, керівництву промислового парку Lviv Industrial Park вдалося залучити фінансування від Європейського банку реконструкції та розвитку (ЄБРР) у розмірі 24,5 млн доларів на розвиток території [8].

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Для післявоєнного відновлення України та посилення її позиції на світовому ринку надважливим є розвиток переробної галузі промисловості. Водночас цей розвиток має базуватися на запровадженні новітніх інноваційних рішень у виробничий процес. Гострим нині є також питання нівелювання деструктивних факторів впливу на економічне піднесення України. Отже, можна стверджувати, що саме інноваційне підприємництво є наразі актуальним, потребує подальшого вивчення з метою подальшого впровадження інновацій у розвиток переробної промисловості України.

Література

1. Васюта В.Б., Путря А.М., Пивоваров В.О. Стан розвитку малого підприємництва в Україні. Вісник Хмельницького національного університету. Серія: Економічні науки. 2022. № 6. Том 1. С. 160-164.

URL: <http://journals.khnu.km.ua/vestnik/wp-content/uploads/2023/01/2022-312-61-22.pdf>
([https://doi.org/10.31891/2307-5740-2022-312-6\(1\)-22](https://doi.org/10.31891/2307-5740-2022-312-6(1)-22))

2. Крилов Д.В. Аналіз рейтингового оцінювання розвитку інноваційної діяльності в Україні. Ефективна економіка. 2022. № 5. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=10285>
3. Bloomberg. URL: <https://www.bloomberg.com/europe> – (11.02.2023).
4. The Global Innovation Index. URL: <https://www.globalinnovationindex.org/Home> – (11.02.2023).
5. The Portulans Institute (PI). The Network Readiness Index. URL: <https://portulansinstitute.org/> – (11.02.2023).
6. Ішук С. О. Переробна промисловість регіонів України: проблеми та перспективи розвитку : монографія. Львів : ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М.І. Долишнього НАН України». 2020. 341 с.
7. Державна служба статистики України. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua/> – (12.02.2023).
8. Заступник голови комітету ВРУ з питань економічного розвитку Дмитро Кисилевський: «Завдання держави – за десять років досягти 20% частки переробної промисловості у ВВП». URL: <https://zn.ua/ukr/macrolevel/zastupnik-holovi-parlamentskoho-komitetu-z-pitan-ekonomichnoho-rozvitku-dmitro-kisilevskij-zavdannja-derzhavi-za-desjat-rokiv-dosjahti-20-vidsotkovoji-chastki-pererobnoji-promislovosti-u-vvp.html> – (19.02.2023).
9. Бойко О.М. Основні засади інноваційного розвитку пріоритетних галузей переробної промисловості України. Вчені записки Університету «КРОК». 2019. № 1 (53). С. 206–220. URL: <https://doi.org/10.31732/2663-2209-2019-53-206-220>

References

1. Vasiuta V.B., Putria A.M., Pyvovarov V.O. Stan rozvytku maloho pidpriemnytstva v Ukraini. Herald of Khmelnytskyi National University. 2022. № 6. Tom1. S. 160-164. URL: <http://journals.khnu.km.ua/vestnik/wp-content/uploads/2023/01/2022-312-61-22.pdf>
([https://doi.org/10.31891/2307-5740-2022-312-6\(1\)-22](https://doi.org/10.31891/2307-5740-2022-312-6(1)-22))
2. Krylov D.V. Analiz reitynhovooho otsiniuvannia rozvytku innovatsiinoi diialnosti v Ukraini. Efektyvna ekonomika. 2022. № 5. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=10285>
3. Bloomberg. URL: <https://www.bloomberg.com/europe> – (11.02.2023).
4. The Global Innovation Index. URL: <https://www.globalinnovationindex.org/Home> – (11.02.2023).
5. The Portulans Institute (PI). The Network Readiness Index. URL: <https://portulansinstitute.org/> – (11.02.2023).
6. Ishchuk S. O. Pererobna promyslovist rehioniv Ukrainy: problemy ta perspektivy rozvytku : monohrafiia. Lviv : DU «Instytut rehionalnykh doslidzhen imeni M.I. Dolishnoho NAN Ukrainy». 2020. 341 s.
7. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua/> – (12.02.2023).
8. Zastupnyk holovy komitetu VRU z pytan ekonomrozvytku Dmytro Kysylevskiy: «Zavdannia derzhavy – za desiat rokiv dosiahti 20% chastky pererobnoi promyslovosti u VVP». URL: <https://zn.ua/ukr/macrolevel/zastupnik-holovi-parlamentskoho-komitetu-z-pitan-ekonomichnoho-rozvitku-dmitro-kisilevskij-zavdannja-derzhavi-za-desjat-rokiv-dosjahti-20-vidsotkovoji-chastki-pererobnoji-promislovosti-u-vvp.html> – (19.02.2023).
9. Boiko O.M. Osnovni zasady innovatsiinoho rozvytku priorytetnykh haluzei pererobnoi promyslovosti Ukrainy. Vcheni zapysky Universytetu «KROK». 2019. № 1 (53). S. 206–220. URL: <https://doi.org/10.31732/2663-2209-2019-53-206-220>

<https://doi.org/10.31891/2307-5740-2023-314-1-14>

УДК 658.330

Діна ШКВАРУК

Вінницький навчально-науковий інститут економіки
Західноукраїнський національний університет
<https://orcid.org/0000-0003-3617-9375>
e-mail: schkvarukdina@gmail.com

Лєся ДОНЧАК

Вінницький навчально-науковий інститут економіки
Західноукраїнський національний університет
<https://orcid.org/0000-0003-1764-872X>
e-mail: lesiadonchak@gmail.com

РІВНЕВІ ПІДХОДИ ДО ТРАКТУВАННЯ ПОНЯТТЯ ЕКОНОМІЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ

У статті проаналізовано таке поняття, як «економічний потенціал», який являється сукупною спроможністю країни, регіону, підприємства здійснювати свою виробничу-господарську діяльність, задовольняти потреби населення, розвивати виробництво тощо. Визначено основні чотири рівневі підходи до трактування економічного потенціалу: мегарівень, макрорівень, метарівень, мікрорівень. Зазначено, що на мегарівні має місце функціонування економічного потенціалу країни; макрорівень потребує формування економічного потенціалу на рівні регіону; метарівень досліджує функціонування галузевого або територіального економічного механізму; мікрорівень виділяє економічний потенціал підприємства. Охарактеризовано сутність кожного з рівнів та взаємозв'язок між ними, що є досить важливим в піднесенні економіки країни. На основі проведеного аналізу доведено важливість теоретичного обґрунтування та структуризації сутності економічного потенціалу.

Ключові слова: економічний потенціал, економічний потенціал країни, економічний потенціал регіону, економічний потенціал підприємства, рівневі підходи економічного потенціалу.

Dina SHKVARUK, Lesya DONCHAK

Vinnitsia Educational and Scientific Institute of Economics
Western Ukrainian National University

LEVEL APPROACHES TO THE INTERPRETATION OF THE CONCEPT OF ECONOMIC POTENTIAL

The article analyzes such a concept as "economic potential", which is the aggregate ability of a country, region, and enterprise to carry out its production and economic activities, to meet the needs of the population, to develop production, etc. With regard to the category of economic potential, an analysis of modern scientific literature shows the multidimensionality of this concept. It is worth noting that when studying economic potential, it should be considered as the present and future ability to create the maximum amount of material goods, taking into account specific resource constraints, and the balance of labor and material resources.

Given the study, the author identifies the main four level approaches to the interpretation of economic potential: mega-level, macro-level, meta-level, micro-level. It is noted that at the mega-level the functioning of the country's economic potential takes place; the macro-level requires the formation of economic potential at the regional level; the meta-level studies the functioning of the sectoral or territorial economic mechanism; the micro-level allocates the economic potential of an enterprise. The author characterizes the essence of each of the levels and the relationship between them, which is quite important for the development of the country's economy. Thus, summarizing scientific views, some researchers tend to believe that from a methodological point of view, economic potential is an integral sum of lower-level potentials, each of which characterizes the quality of a particular resource or opportunity.

Based on the analysis, the article proves the importance of analyzing and structuring the essence of economic potential. The economic potential begins to be formed at the enterprise level, ensuring the creation of the economic potential of the region, and in turn, the country. At the same time, it is worth noting that quite often the highest hierarchical level (country) creates barriers to the development of lower levels. Therefore, there is a need to create a toolkit of regulations and budgetary instruments that could activate economic potential at all levels and not limit the possibility of its use.

Keywords: economic potential, economic potential of a country, economic potential of a region, economic potential of an enterprise, level approaches to economic potential.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями

Нині настали досить нелегкі часи для України, військове вторгнення країни-терориста внесло свої корективи у розвиток економічних, політичних та соціальних процесів. Країна знаходиться у стані пошуку нових можливих напрямків розвитку для того, щоб якнайшвидше вийти на ефективний рівень оптимального використання всіх можливостей та ресурсів, які є на теренах нашої держави. Тому важливим питанням сьогодні є способи активізації економічного потенціалу країни, регіону, підприємства, що дасть змогу збільшити можливості кожної структурної одиниці та покращити національну економіку загалом. Зважаючи на соціально-економічний, фінансовий стан економічної системи в умовах обмеженості ресурсів, посиленні зовнішніх та внутрішніх загроз постає завдання в оновленні теоретико-методичної бази економічного

потенціалу, а саме у виокремленні основних її рівнів, які є цілісною системою. В зв'язку з цим виникає необхідність в обґрунтуванні сучасного інструментарію визначення сутності економічного потенціалу на всіх рівнях та його ефективного використання в сьогоденних нестабільних умовах.

Аналіз досліджень та публікацій

Попри досить значну кількість вітчизняних та закордонних науковців, що розглядали поняття економічний потенціал, і досі відсутній єдиний підхід до визначення його сутності та чіткого поділу на рівні і їх значення в економіці країни. Аналізуючи наукову літературу можна визначити наступних науковців, що розглядали питання економічного потенціалу: Струмлінін С., Басюк О., Балахонова О., Завадський Й., Величко О., Орлатий М., Балахонова О., Сілантьєв О., Коленда Н., Черчик Л., Лапін В., Потапова А., Краснопольська Н., Величко О. та чимало інших. Незважаючи на велику кількість наукових праць, що присвячені тематиці дослідження її актуальність не зменшується враховуючи нинішню ситуацію в національній економіці.

Формулювання цілей статті

Метою статті є узагальнення наукових поглядів щодо трактування поняття «економічний потенціал» та формування рівневого його поділу з ціллю більш ґрунтовного теоретико-методологічного аналізу для формування конкурентних переваг в мінливому середовищі.

Виклад основного матеріалу

Сучасні реалії розвитку і існування економіки змушують здійснювати пошук нових шляхів її ефективного функціонування. Україна багата на виробничі ресурси, сировину (з часом, звичайно, уже відчувається її обмеження), трудові ресурси, інтелектуальні ресурси тощо. Та лише гармонійне поєднання всіх ресурсів, які є в наявності держави дозволить сформувати єдину, сильну, незалежну економіку, яка зможе забезпечувати себе фінансово, і слугуватиме для розвитку суспільства і нації загалом. Тому досить важливим є активація прихованого економічного потенціалу країни, а зокрема її регіонів, територій, підприємств.

У другій половині минулого століття з'являється категорія «економічний потенціал», що визначалася як сукупна спроможність економіки країни, її галузей, підприємств, господарств тощо, здійснювати виробничо-економічну діяльність, випускати продукцію, товари, послуги, задовольняти потреби населення, суспільні потреби, забезпечувати розвиток виробництва та споживання [1].

Сьогодні в економічній літературі визначення сутності категорій «економічний потенціал» не мають єдиного підходу. Тому це питання залишається актуальним та відкритим і потребує подальшого вирішення. Для обґрунтування власної позиції щодо аналізованої проблеми, перш за все необхідно розглянути окремі погляди авторів стосовно сутності економічного потенціалу.

Так, деякі автори вважають, що економічний потенціал – це сукупна виробнича сила праці всіх працездатних членів суспільства. Доречно зауважити, що Лапін В. вивчаючи економічний потенціал, розглядає його як реальну, фактичну здатність до створення максимального обсягу матеріальних благ з урахуванням конкретних ресурсних обмежень, збалансованості трудових і матеріальних ресурсів [2].

У сучасній економічній літературі розглядають економічний потенціал з багатьох позицій, які і показують багатоаспектність цього явища. З проведеного аналізу можна зробити висновок, що економічний потенціал різними авторами розглядається з різної точки зору. Наприклад, у Великому економічному словнику економічний потенціал трактується як здатність економіки країни, її галузей, підприємств, господарств здійснювати виробничо-економічну діяльність, випускати продукцію, товари, послуги, задовольняти запити населення, суспільні потреби, забезпечувати розвиток виробництва і споживання [3]. Так, це є досить влучне пояснення до даного поняття, та все-таки не враховується наявність сировини, можливостей тощо.

За позицією, Балахонова О. В. економічний потенціал країни визначається її природними ресурсами, засобами виробництва, трудовим і науково-технологічним потенціалом, накопиченим національним багатством [3]. Дійсно варто погодитися з даним твердженням, адже потенціал країни визначається не лише накопиченими ресурсами, але й розташуванням країни, її науковим та трудовим потенціалом, не менш важливим є наявність накопиченого національного багатства тощо.

Не втрачає актуальності і думка Потапова А.Г., Краснопольської Н.В., котрі вважають, що економічний потенціал регіону – це сукупність природно-ресурсних, виробничих, трудових, фінансових та інноваційних ресурсів при раціональному використанні яких регіон може досягнути максимально високого економічного розвитку[4].

Якщо мова йде про економічний потенціал підприємства, то велика частина авторів [5], розуміють під ним здатність підприємства отримувати максимально можливий прибуток, при впливі внутрішній і зовнішніх факторів за рахунок усіх наявних ресурсів та запасів задля забезпечення конкурентоспроможності підприємства. Таким чином, проаналізувавши досить велику кількість наукової літератури, стало очевидним

що виникає уявний поділ економічного потенціалу на 4 рівні (рис. 1), кожен з яких має своє значення в розвитку національної економіки.

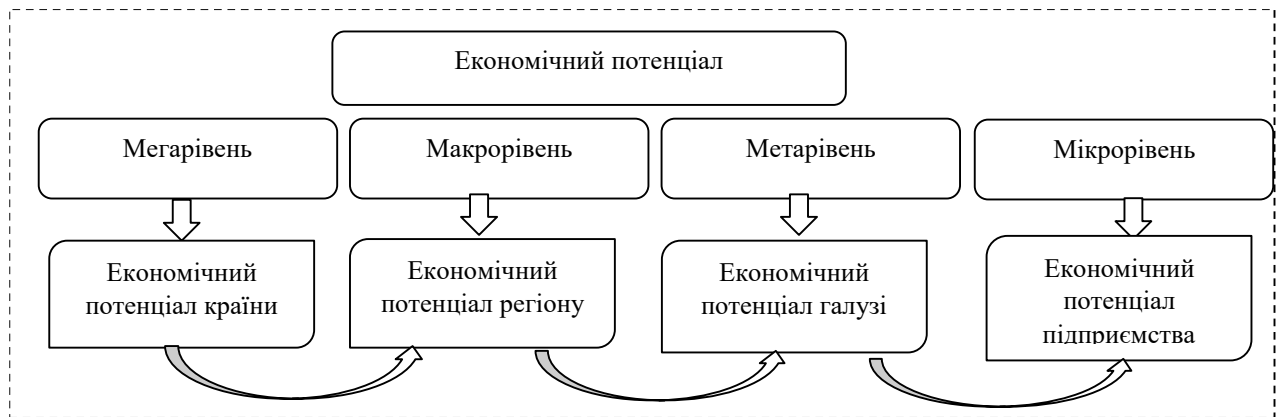


Рис. 1. Рівні економічного потенціалу

На меґарівні має місце функціонування економічного потенціалу країни, що передбачає регулювання суспільних, економічних відносин в державі. Макрорівень потребує формування економічного потенціалу на рівні регіону. Метарівень досліджує функціонування галузевого або територіального економічного механізму. І, на мікрорівні пропонується виділити економічний потенціал підприємства. Варто зауважити, що економічний потенціал галузі зустрічається досить рідко, здебільшого розглядають потенціал на рівні країни або ж регіону. Більш детально розглянемо сутність економічного потенціалу на кожному із рівнів.

Так, найбільш ширше трактування поняття існує на рівні країни. Варто погодитись з думкою Величко О. В., що економічний потенціал – це макроекономічна категорія, яка, оптимально використовуючи наявні резерви, ресурси та виробничі потужності, має можливість задовольнити суспільні потреби [6]. Дійсно використання потенціалу держави відіграє значну роль у розвитку суспільства, економіки, зовнішніх та внутрішніх відносин та не варто забувати і про те, що кожна держава складається із регіонів, підприємств, які роблять значний внесок в національний розвиток.

Деякі автори поняття «економічний потенціал регіону» бачать як «...сукупна здатність наявних у межах регіону економічних ресурсів забезпечити виробництво максимально можливого обсягу матеріальних благ і послуг, що відповідають потребам суспільства на даному етапі його розвитку» [7]. Варто зауважити, що економічний потенціал кожною структурною одиницею розглядається по-своєму, від цього і залежить ширина трактування та методи оцінювання. Економічний потенціал регіону необхідно оцінювати за основними його складовими такими як: фінансова, інвестиційна, інноваційна, трудова, ресурсна, виробнича тощо.

Якщо розглядати економічний потенціал підприємства, то заслуговує на увагу трактування вітчизняних науковців, котрі бачать в ньому найбільш ефективне використання сукупних можливостей, ресурсів та резервів підприємства для досягнення максимально досяжного стану економічної системи [8]. Оскільки економічний потенціал є комплексною характеристикою підприємства, в першу чергу, необхідно визначити, які саме складові потрібно оцінювати. На нашу думку, це фінансові, ресурсні, трудові (людські), інформаційні, виробничі, організаційно-управлінські тощо. Тобто лише поєднання цих потенціалів дасть змогу ефективного функціонування суб'єкта господарювання загалом.

Узагальнюючи наукові погляди, деякі дослідники схильні вважати, що з методологічної точки зору економічний потенціал є інтегральною сумою потенціалів нижчого рівня, кожен з яких характеризує якість певного ресурсу або можливості. Незважаючи на прогресивність розвитку економіки варто гідно приймати трактування поняття «економічний потенціал» всіма авторами, адже вони сприймали його зі своєї точки зору виходячи з тієї економічної ситуації яка існувала в країні, а також з тих можливостей, що були доступні. Сьогодення ж відкриває нам всі можливі горизонти для втілення ідей, використання ресурсів, а також швидкий розвиток науково-технічного прогресу дозволяє не зупинятися на досягнутому. Країна, регіони, підприємства можуть формувати та використовувати свій економічний потенціал враховуючи всі зовнішні та внутрішні фактори їх впливу.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Отже, з проведеного дослідження можна зробити висновок, що використання економічного потенціалу має завжди бути пов'язане з досягненням певних цілей та покращенням економічного розвитку країни, регіону, підприємства. Виокремлення основних чотирьох рівнів в трактуванні підходів економічного потенціалу є досить важливим моментом, адже конкретний аналіз кожного з цих рівнів дасть можливість

більш глибоко оцінити всі переваги та недоліки у його використанні та вжити відповідних заходів, тому раціональне поєднання всіх рівнів економічного потенціалу дозволить збільшити конкурентоспроможність країни та забезпечить економічну безпеку.

Таким чином, економічний потенціал є досить комплексна категорія, яка пов'язана із функціонуванням багатьох підсистем, що доповнюють один одного і здійснюють функціонування економічного потенціалу загалом. Економічний потенціал починає формуватися на рівні підприємства, забезпечуючи створення економічного потенціалу регіону, а той в свою чергу, країни. Водночас, варто зауважити, що досить часто найвищий ієрархічний рівень (країна), створює бар'єри для розвитку нижчих. Тому постає необхідність у створенні такого інструментарію нормативно-правих актів, бюджетних інструментів, які б могли активувати економічний потенціал на всіх рівнях і не обмежувати можливість його використання.

Література

1. Семенова В.Ф., Руденко О.І. Дослідження рівня використання економічного потенціалу регіону : монографія: Одеса : Одеський національний економічний університет. 2012. 150 с.
2. Лапін Е. В. Економічний потенціал підприємства : монографія. Суми : ІТД «Університетська книга». 2002. 310 с.
3. Завадський Й.С., Осовська Т.В., Юшкевич О.О. Економічний словник. Київ, 2006. URL: http://library.nlu.edu.ua/poln_text/knigi/kondor/ekonomich_sl_2006.pdf. (дата звернення: 10.02.2023).
4. Потапова А., Краснополська Н. Економічний потенціал Волинської області : монографія. Луцьк : Волиньполіграф. 2016. 174 с.
5. Березін О.В., Плотник О.Д. Економічний потенціал аграрних підприємств: механізми формування та розвитку. Полтава : Інтер Графіка, 2012. 221 с.
6. Величко О. В. Сутність економічного потенціалу підприємства. Актуальні проблеми економіки. 2015. № 9. С. 15-20.
7. Семенова В.Ф., Руденко О.І. Дослідження рівня використання економічного потенціалу регіону : монографія. Одеса : Одеський нац. екон. ун-т. 2012. 150 с.
8. Орехова А.І. Економічний потенціал підприємства: сутнісні характеристики та структуризація. Економіка та управління підприємствами. 2018. Випуск 17. С. 308-313.

References

1. Semenova V.F., Rudenko O.I. Doslidzhennia rivnia vykorystannia ekonomichnoho potentsialu rehionu : monohrafiia: Odesa : Odeskyi natsionalnyi ekonomichnyi universytet. 2012. 150 s.
2. Lapin E. V. Ekonomichnyi potentsial pidpriemstva : monohrafiia. Sumy : ITD «Universytetska knyha». 2002. 310 s.
3. Zavadskiy Y.S., Osovskaya T.V., Yushkevych O.O. Ekonomichnyi slovnyk. Kyiv, 2006. URL: http://library.nlu.edu.ua/poln_text/knigi/kondor/ekonomich_sl_2006.pdf. (data zvernennia: 10.02.2023).
4. Potapova A., Krasnopolska N. Ekonomichnyi potentsial Volynskoi oblasti : monohrafiia. Lutsk : Volynpolihraf. 2016. 174 s.
5. Berezin O.V., Plotnyk O.D. Ekonomichnyi potentsial ahrarykh pidpriemstv: mekhanizmy formuvannia ta rozvytku. Poltava : Inter Hrafika, 2012. 221 s.
6. Velychko O. V. Sutnist ekonomichnoho potentsialu pidpriemstva. Aktualni problemy ekonomiky. 2015. № 9. S. 15-20.
7. Semenova V.F., Rudenko O.I. Doslidzhennia rivnia vykorystannia ekonomichnoho potentsialu rehionu : monohrafiia. Odesa : Odeskyi nats. ekon. un-t. 2012. 150 s.
8. Oriekhova A.I. Ekonomichnyi potentsial pidpriemstva: sutnisni kharakterystyky ta strukturyzatsiia. Ekonomika ta upravlinnia pidpriemstvamy. 2018. Vypusk 17. S. 308-313.

<https://doi.org/10.31891/2307-5740-2023-314-1-15>

УДК 005.936.21:331.103.255

Катерина АСТАФ'ЄВА

Криворізький національний університет

<https://orcid.org/0000-0002-3418-7622>

e-mail: astafieva@knu.edu.ua

Ольга БОНДАРЧУК

Криворізький національний університет

<https://orcid.org/0000-0001-9366-2019>

e-mail: om_bond@ukr.net

Олександр АСТАФ'ЄВ

Державний університет економіки та технологій

<https://orcid.org/0000-0002-2929-3076>

e-mail: astafiev_ou@duet.edu.ua

Ганна НІКУЛЬНІКОВА

Криворізький національний університет

<https://orcid.org/0000-0002-0703-5041>

e-mail: tomskogo3_2@ukr.net

ДІДЖИТАЛІЗАЦІЯ РОБОЧОГО МІСЦЯ ЯК ЗАСІБ HR-БРЕНДИНГУ

У статті окреслено актуальність діджиталізації робочого місця як засобу HR-брендингу компанії. Виконано дослідження сучасних підходів до тлумачення терміну HR-брендингу. Встановлено, що під останнім необхідно розуміти сучасний інструментарій формування позитивного уявлення про роботодавця на ринку праці. Враховуючи стан розвитку науково-технологічного процесу, а саме суцільну діджиталізацію, запропоновано визначати діджиталізацію робочого місця як засіб HR – брендингу. Запропоновано під діджиталізацією робочого місця розуміти процес впровадження цифрових технологій та інструментів на робочому місці з метою підвищення ефективності роботи, покращення комунікацій, автоматизації рутинних завдань та покращення досвіду роботи співробітників. Діджиталізація робочого місця відіграє важливу роль у HR-брендингу, оскільки допомагає компаніям залучити та утримати талановитих співробітників. Цифрові технології дозволяють зробити робоче місце привабливішим для потенційних кандидатів, забезпечуючи зручний та сучасний досвід роботи. Крім того, цифрові інструменти в HR-брендингу можуть використовуватися для створення брендових контенту, навчання, мотивації співробітників, організації онлайн-заходів та багато іншого. Все це допомагає компаніям виділитися на ринку праці та залучити найкращих фахівців. Запровадження діджиталізації робочого місця дозволяє підвищити продуктивність та ефективність праці; поліпшити комунікацію та співробітництво між колегами та відділами; оптимізацію бізнес-процесів та автоматизацію рутинних завдань; збільшення гнучкості та мобільності праці; зниження витрат на паперову документацію та адміністративні витрати; підвищення конкурентоспроможності бізнесу та привабливості для талановитих співробітників. Все перераховане забезпечить створення позитивного іміджу роботодавця на ринку праці.

Ключові слова: діджиталізація, HR-брендинг, робоче місце, імідж, брендинг, роботодавець, ринок, співробітник, переваги, управління

Kateryna ASTAFIEVA, Olga BONDARCHUK

Kyryvi Rih National University

Oleksandr ASTAFIEV

State University of Economics and Technology

Hanna NIKULNIKOVA

Kyryvi Rih National University

DIGITALIZATION OF THE WORKPLACE AS A MEANS OF HR-BRANDING

The article indicates the relevance of the digitalization of the workplace as a means of HR-branding of the company. Researches of modern approaches to the interpretation of the term HR-branding have been carried out. It has been established that the latter should be understood as modern tools for the formation of a positive idea of the employer in the labor market. Taking into account the state of development of the scientific and technological process, namely, continuous digitalization, it is proposed to define the digitalization of the workplace as an HR-branding tool. It is proposed to understand the digitalization of the workplace as the process of introducing digital technologies and tools in the workplace to increase work efficiency, improve communications, automate routine tasks and improve the experience of employees. Workplace digitalization plays an important role in HR-branding as it helps companies attract and retain talented employees. Digital technologies make the workplace more attractive to potential candidates, providing a convenient and modern work experience. In addition, digital tools in HR-branding can be used to create branded content, training, employee motivation, online events, and more. All this helps companies to stand out in the labor market and attract the best specialists. The introduction of digitalization of the workplace will allow: to increase productivity and labor efficiency; improve communication and collaboration between colleagues and departments; optimization of business processes and automation of routine tasks; increasing labor flexibility and mobility; reduced paperwork and administrative costs; increasing the competitiveness of the business and the attractiveness for talented employees. All of the above will ensure the creation of a positive image of the employer in the labor market.

Keywords: digitalization, HR-branding, workplace, image, branding, employer, market, employee, benefits, management

Постановка проблеми у загальному вигляді

та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями

В процесі функціонування підприємства, незалежно від виду економічної діяльності, зустрічається з проблемою залучення кваліфікованих кадрів. За останні роки окреслена проблема лише загострюється. З 2022 р. для нашої країни розпочався період випробувань на мужність та стійкість і не тільки громадян, а й бізнесу. Велика кількість працездатного та кваліфікованого населення перебуває у лавах ЗСУ або виїхала за кордон та наразі не планує повернутися. Отже, необхідність у кваліфікованих кадрах лише загострюється і це наштовхує на думку стосовно створення позитивного іміджу підприємства на ринку праці.

Проблема формування позитивного іміджу підприємства на ринку праці останнім часом більш загострюється у зв'язку з максимізацією політики відкритості та публічності. Статистичні дослідження показали, що 86% працівників не будуть звертатися або працювати у компанії з поганою репутацією, яка сформувалась на основі думок звільнених працівників. В результаті можна витратити багато часу та коштів на створення потужного бренду вашого продукту або послуги і не набути конкурентоспроможності на ринку праці. У майбутньому це може призвести до втрати цінних кадрів та загалом зниження ефективності діяльності. З метою вирішення окресленого завдання світова економічна теорія пропонує звернутися до HR-брендингу, а сучасний технологічний розвиток – до діджиталізації. Цю роботу пропонуємо присвятити діджиталізації робочого місця в HR-брендингу, що дозволяє залучити та утримати таланти, підвищити ефективність бізнесу та покращити досвід роботи співробітників.

Аналіз останніх досліджень і публікацій з даної проблеми

Аналіз останніх досліджень і публікацій, присвячених HR-брендингу, показав, що його основа була закладена у 20-х роках XX століття у Сполучених Штатах Америки. HR-брендинг як явище сучасного економічного середовища, з'явилося нещодавно у Великобританії в 1990-х рр. Перші ідеї щодо HR-брендингу були висвітлені у роботі Саймона Бэрроу [3] і пізніше детальніше розкриті у книзі в співавторстві з Річардом Мослі «Бренд роботодавця» [4]. Наразі питання HR-брендингу залишається дискусійним та потребує детального дослідження. Саймон Бэрроу пропонує під HR-брендингом розуміти сукупність переваг, які отримає працівник при працевлаштуванні у компанію. До них відносяться економічні, психологічні та функціональні переваги [4]. Дослідниками наголошується, що позитивний імідж роботодавця на ринку праці є результатом ефективно побудованої системи HR-брендингу. Тому у контексті визначення останнього необхідно розглядити імідж роботодавця як економічну категорію.

Наразі у світовій економічній літературі питанням формування позитивного іміджу роботодавця (employer branding) присвячено багато робіт. Цікавість викликають роботи дослідників: Miles S. J. [13], Backhaus K., Tikoo S. [14], Theurer, Christian P., Andranik Tumasjan, Isabell M. Welpe, and Filip Lievens [15], Martin, Graeme, Paul J. Gollan, and Kerry Grigg [16], Manfred Auer, Gabriela Edlinger, Andreas Mölk [17] та інших. Проблеми формування позитивного іміджу компанії на ринку праці знайшло своє відображення у роботах вітчизняних дослідників: Сорокіна О.В., Мокіна С.М., Татаревської М.С., Сороки О.В., Лосікова О.О. [1], Писаревської Г.І., Аграмакова Н.В., Семенченка А.В. [5] та інших.

Позитивний імідж підприємства на ринку праці – це складна та багатогранна категорія, що враховує декілька напрямків: економічний, психологічний, функціональний тощо. Процес створення позитивного іміджу (або бренду) забезпечує внутрішній маркетинг, який розглядає компанію як об'єкт, що діє на ринку праці. В свою чергу, принцип внутрішнього маркетингу побудовано на думці, що обслуговування клієнтів на високому рівні можливо лише у випадку, коли працівники задоволені та вмотивовані. Внутрішній маркетинг наголошує, що робочим місцем необхідно управляти аналогічно продукту і компанія повинна використовувати маркетингові методи для розробки робочих місць, що будуть відповідати вимогам співробітників та компаній, які займаються залученням працівників. Виходячи з цього, створення позитивного бренду роботодавця є невід'ємною складовою управління.

HR-брендинг – це розповсюджена практика управління процесом залучення та утримання кваліфікованих працівників за рахунок формування позитивного іміджу (бренда) роботодавця [15]. Сучасні дослідження питання формування позитивного іміджу роботодавця на ринку праці шляхом будівництва дієвого механізму HR-брендингу налічують безліч різноманітних методів, інструментів та стратегій. З розвитком технологічного прогресу поширення набуває використання сучасних систем автоматизації бізнес-процесів і діджиталізації діяльності підприємства. Саме діджиталізація як невід'ємна складова розвитку компанії дозволяє сформувати основу позитивного іміджу компанії за рахунок задоволення вимог потенційних працівників до компанії. Тому при будівненні системи HR-брендингу задля створення позитивного іміджу на роботодавця пропонуємо опиратися саме на діджиталізацію.

Формулювання цілей статті

Метою статті є виявлення сутності HR-брендингу як інструменту створення позитивного іміджу (бренду) компанії на ринку праці з метою залучення та утримання кваліфікованих працівників. Висвітлення діджиталізації робочого місця як засобу створення додаткових конкурентних переваг роботодавця та унікальної цінної пропозиції для співробітників.

Виклад основного матеріалу

Не зважаючи на наявність великої кількості наукових публікацій на тему HR-брендингу, визначення його сутності залишається дискусійним. Дослідники розходяться у думці стосовно проявів HR-брендингу. У економічній літературі лунають ідеї, що HR-брендинг виражається через репутацію (або імідж) компанії на ринку праці [5]; створення найпривабливішого уявлення про підприємство у цільовій групі кандидатів на працевлаштування [9]; формування стратегії корпоративного управління та філософії компанії на ринку праці [7, 8]. Разом з тим дослідники погоджуються, що HR-брендинг є постійним процесом управління залученням кваліфікованих працівників з їх подальшим утриманням [6].

Узагальнюючі різні підходи, пропонуємо під HR-брендингом розуміти постійний процес будівництва позитивного іміджу підприємства (роботодавця) на ринку праці з метою залучення та утримання кваліфікованих кадрів у довгостроковому періоді. Імідж підприємства на ринку праці розглядати з позиції роботодавця, який використовує сучасні інструменти для формування позитивного уявлення про себе у потенційних працівників. При цьому використовуючи різноманітні засоби розповсюдження інформації про свою діяльність, як людинорієнтованого суб'єкту ринкового, що формує попит на трудові ресурси.

Дослідження HR-брендингу, як процесу управління, показало його змістовність та складність. Змістовність виражається у тому, що HR-брендинг є незупинним процесом, що охоплює залучення, утримання, розвиток та використання людських ресурсів [1]. Складність обумовлена постійністю процесу HR-брендингу та необхідністю підлаштовуватися до змін у соціальних, політичних, культурних, екологічних та інших суспільних трендах, як країни так і світу в цілому. Процес глобалізації призводить до необхідності конкурувати за кваліфікованих працівників ширше, ніж межах однієї країни і виходити на світові ринки роботодавців.

Ще однією важливою проблемою при створенні дієвої системи HR-брендингу є неоднорідність та відмінність кожного суб'єкту господарювання. Мова йде про проблему не стільки привабливості роботодавця в цілому, а привабливості окремого робочого місця (або посади). Ця проблема почала загострюватися з початком пандемії COVID-19, коли карантинні обмеження призвели до запровадження дистанційної форми роботи. І стало зрозуміло, що на підприємстві всі посади та робочі місця можна умовно поділити на ті, які можна перевести на віддалену форму роботи та ті, які перевести не можна. Посади, які мали можливість віддаленої форми роботи, отримали додаткові конкурентні переваги за рахунок зниження ймовірності захворювання та витрат працівника на дорогу та харчування у робочий час. Робочі посади, які не отримали такої можливості, зазнали серйозних проблем, пов'язаних з безпекою праці та зростанням захворюваності і, як наслідок, зростання плинності кадрів та зниження продуктивності праці. Тому молоді спеціалісти втратили і так не велику зацікавленість до працевлаштування на виробничі посади.

В результаті отримано ситуацію, коли COVID-19 призвів до зниження привабливості виробничого робочого місця за умови збереження позитивного іміджу роботодавця на ринку праці. У зв'язку з цим виникає необхідність пропозиції додаткового засобу формування конкурентних переваг робочого місця.

Для виконання цього завдання пропонуємо з початку визначити актуальні вимоги до роботодавця та робочого місця, які ставлять потенційні шукачі роботи. На допомогу у цьому приходять соціальні дослідження, проведені компанією Gradus Research на предмет задоволеності роботою молоді у вітчизняних компаніях [10] та дослідження найкращих роботодавців [12].

Дослідження показали загальні тренди вимог до робочого місця та роботодавців. Встановлено, що при виборі робочого місця потенційні працівники орієнтуються на матеріальне задоволення, наявність розмежування між роботою і вільним часом, а також прозорість, публічність та відкритість роботодавця на ринку праці. Важливим постає період після працевлаштування, коли працівник проходить період адаптації до умов праці, колективу та керівництва. Ефективна система HR-брендингу повинна врахувати окреслені вимоги та розробити власну унікальну конкурентну перевагу або унікальну цінну пропозицію на ринку.

Визначено, що роботодавець має сформувати унікальну цінну пропозицію для співробітника (EVP), яка задовольнить вимоги в обмін на його навички, досвід та знання, які він приносить у компанію. Розроблена цінна пропозиція роботодавця повинна бути чітко сформульована. Вона повинна визначати відносини між працівником та роботодавцем, а саме висвітлювати очікування роботодавця відносно продуктивності праці та поведінки працівника. Працівник повинен розуміти, на яку фінансову компенсацію він може сподіватися, про можливість професійного розвитку, балансу між роботою та особистим життям, почуття належності та інше. Саме цінна пропозиція роботодавця до працівника формує імідж робочого місця та систему HR-брендингу у цілому. Вище наведене можна забезпечити за рахунок запровадження діджиталізації робочого місця, що починається з найму працівника і супроводжує його протягом всього періоду роботи на підприємстві (рисунок 1).

Під діджиталізацією робочого місця пропонуємо розуміти систему автоматизації, діяльність якої направлена на відображення процесу найму працівника на робоче місце у відповідності до встановлених вимог і супровід працівника протягом часу роботи у компанії.

Окремо необхідно відмітити можливість управління процесом адаптації працівника до умов праці та колективу протягом перших місяців роботи. При формуванні позитивного іміджу підприємства на ринку

праці саме діджиталізація робочого місця створить додаткові конкурентні переваги, що будуть використані у HR-брендингу.

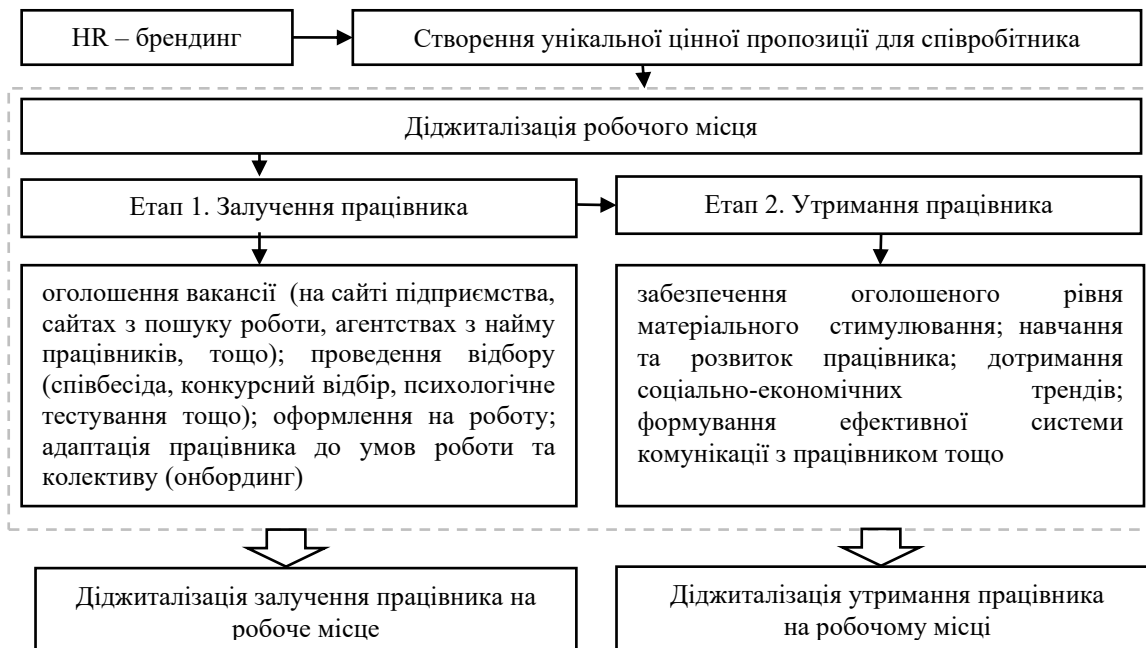


Рис. 1. Створення унікальної цінної пропозиції для співробітника шляхом діджиталізація робочого місця

Процес діджиталізації робочого місця як засіб HR-брендингу повинен включати: створення електронного індивідуального кабінету робочого місця (незалежно від посади); інтеграція електронного індивідуального кабінету робочого місця у єдину внутрішню систему управління підприємством.

Використання діджиталізації робочого місця як інструменту формування додаткових конкурентних переваг при HR-брендингу необмежене, адже це надає можливість створити власну цінну пропозицію для співробітника в залежності від робочого місця. Діджиталізація надає можливість швидко адаптуватися до викликів зовнішнього середовища і підлаштовувати вже розроблену пропозицію до вимог ринку праці швидко та без зайвих витрат.

Ще однією перевагою діджиталізації робочого місця є зниження вартості найму працівників за рахунок скорочення періоду адаптації (онбордингу). Адже у загальну вартість найму необхідно включати період онбордингу співробітника, протягом якого продуктивність праці менша за цільову. У деяких випадках сумарна недоотримана продуктивність праці перевищує витрати на залучення або працівник взагалі може звільнитися після місяця роботи. Отже, чим швидше працівник адаптується до роботи, тим скоріше підприємство отримує вигоду від його залучення.

Впровадження діджиталізації робочого місця дозволить спростити процес адаптації та знизити витрати за рахунок:

- ✓ надання шаблонів необхідних документів, забезпечення процесу найму працівника без зайвого негативу та стресу;
- ✓ надання необхідної інформації про посаду, обов'язки, базу даних для роботи тощо, ознайомлення співробітника з його відділом та колегами;
- ✓ створення максимально приємних умов для проходження випробувального строку;
- ✓ залучення співробітника до активної роботи у середині колективу із окремими KPI;
- ✓ ознайомлення з корпоративною культурою та цінностями компанії, тощо.

Таким чином, новий співробітник швидше вийде на цільову продуктивність праці і буде приносити вигоду підприємству, отже вартість його найму знизиться. Отже, діджиталізація робочого місця з точки зору ефективності її запровадження на підприємстві має наступні прояви:

$$t_{\text{адаптації}} \rightarrow \min; \text{ ПП} \rightarrow \max; \text{ В} \rightarrow \min$$

де $t_{\text{адаптації}}$ – період, протягом якого продуктивність праці найманого працівника досягає цільового значення; ПП – фактична продуктивність праці; В – витрати на найм та адаптацію працівника.

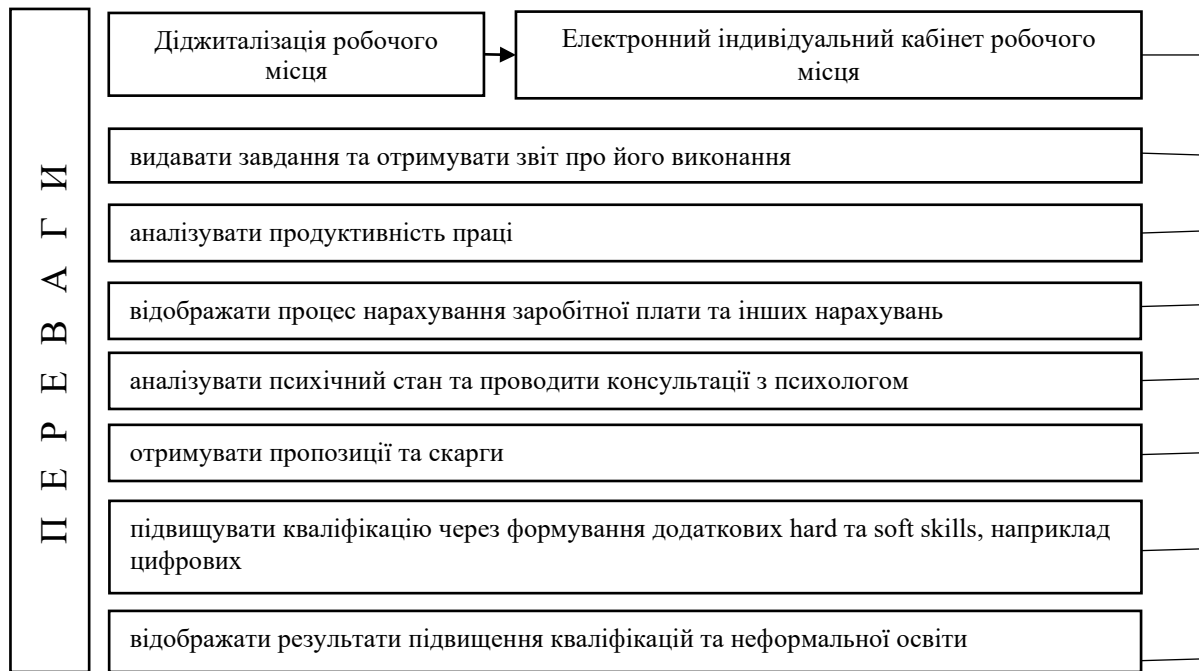


Рис. 2. Переваги запровадження діджиталізації робочого місця як засобу комунікації

Після того, як працівник почав працювати та адаптувався до умови праці, виникає необхідність його утримання на займаній посаді. На цьому етапі HR-брендинг також використовує електронний індивідуальний кабінет робочого місця, але з позиції внутрішнього маркетингу. Діджиталізація робочого місця виступає як інструмент комунікації керівництва з підлеглими та навпаки. Переваги запровадження діджиталізації робочого місця як засобу комунікації зображено на рисунку 2.

Узагальнюючи інформацію, наведено на рисунку 2, можна окреслити наступні переваги у діджиталізації робочого місця:

- ✓ зменшення витрат на комунікацію і збільшення її швидкості і ефективності;
- ✓ забезпечення можливості спілкування в режимі реального часу, незалежно від місця знаходження колег;
- ✓ підвищення рівня залучення та взаємодії між колегами, що допомагає створювати сприятливу робочу атмосферу та підтримувати взаємне розуміння;
- ✓ забезпечення можливості створювати та ділитися цифровим контентом, що сприяє збільшенню креативності та інновацій;
- ✓ підвищення рівня безпеки обміну інформацією, в тому числі захисту від кібератак та збоїв системи;
- ✓ зменшення впливу географічних обмежень на комунікацію, що дозволяє залучати колег з різних країн та регіонів світу;
- ✓ забезпечення можливості ведення інтерактивних зустрічей, конференцій та тренінгів в режимі онлайн, що дозволяє знизити витрати на подорожі та прискорити процес навчання.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку

У світі бізнесу діджиталізація є необхідною складовою будь-якої організації. Вона дозволяє підвищити ефективність роботи, скоротити витрати та забезпечити більш швидке й точне прийняття рішень. Проте, крім цього, діджиталізація може використовуватися як засіб HR-брендингу, тобто створення позитивного іміджу компанії серед потенційних працівників. Один з головних елементів HR-брендингу – це зручність роботи в компанії. Використання сучасних технологій дозволяє створити таке робоче середовище, яке максимально влаштовує співробітників. Наприклад, встановлення програмного забезпечення для віддаленої роботи, використання хмарних технологій та програм для спільної роботи над проектами. Все це полегшує роботу та підвищує зручність для співробітників, що, у свою чергу, підвищує їхню лояльність до компанії.

Діджиталізація робочого місця також сприяє створенню комфортного та безпечного середовища для роботи. Наприклад, використання системи керування доступом та відеоспостереження може забезпечити безпеку співробітників та контроль доступу на територію офісу. Це може покращити імідж компанії та створити додаткову привабливість для потенційних співробітників. Зрештою, використання новітніх технологій також може допомогти у створенні унікальних програм навчання та розвитку персоналу.

Наприклад, навчання за допомогою віртуальної реальності може допомогти співробітникам швидше та ефективніше освоювати нові навички та знання.

Література

1. Татаревська М. С., Сорока О. В., Лосікова О. О. HR-брендінг в системі управління персоналом сучасної організації. Економіка та регіон. 2014. № 4. С. 57-61. URL: https://dut.edu.ua/uploads/l_420_36582507.pdf (дата звернення 21.02.2023).
2. Жигалкевич Ж. М., Залуцький Р. О. Діджиталізація як основний фактор розвитку бізнес-структур. Ефективна економіка. 2020. № 11. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/11_2020/99.pdf (21.02.2023).
3. Barrow S. Turning recruitment advertising into a competitive weapon: paper delivered at the CIPD Annual Conference. Harrogate: Chartered Institute of Personnel and Development (CIPD), 1990.
4. Barrow S., Mosley R. The Employer Brand: Bringing the Best of Brand Management to People at Work. Wiley, 2005. 232 p.
5. Писаревська Г.І., Аграмакова Н. В., Семенченко А. В. HR-брендінг як складова бізнес стратегії підприємства. Науковий вісник Херсонський державний університет. 2019. Вип. 33. С. 176-180. URL: <http://ejournal.kspu.edu/index.php/ej/article/view/137/133> (дата звернення 21.02.2023).
6. Мокіна С.М. Еволюція формування концепції бренду роботодавця. Економіка харчової промисловості. 2014. № 4. С. 57-64. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/echp_2014_4_10 (21.02.2023).
7. De Chernatony L. Ot videniya brenda do ocenki brenda. Strategicheskii protses rosta i usileniya brenda. M.: Gruppya IDT, 2007., С. 47.
8. Punjaisri K., Wilkinson A. The Role of Internal Branding in the Delivery of Employee Brand. Journal of Brand Management. 2007. Vol. 15(1), p. 57-70. DOI: 10.1057/palgrave.bm.2550110
9. Sullivan J. Building An Employment Brand (Part 1 and 2). URL: <http://www.drjohnsullivan.com>.
10. Які роботодавці приваблюють для молодих талантів — результати опитування українських та європейських аудиторій від Gradus Research. Gradus Research: веб-ресурс. URL: https://gradus.app/documents/315/Gradus_NextGen_Survey_UA.pdf (21.02.2023).
11. Астаф'єва К. О., Поліщук І. Г., Астаф'єв О. Ю. Конкурентоспроможність підприємства на ринку праці за умови створення позитивного іміджу робочого місця. Mezinárodní Ekonomický Institut s.r.o. Česká republika: Mezinárodní Ekonomický Institut. Moderní aspekty vědy: XXVII. Díl mezinárodní kolektivní monografie. 2023. С. 40-57 URL: <http://perspectives.pp.ua/public/site/mono/mono-27.pdf>
12. 50 найкращих роботодавців 2022 р. Forbes. URL: <https://forbes.ua/ratings/50-naykrashchikh-robotodavtsiv-2022-13012022-3179> (19.12.2022).
13. Mosley R.W. Customer Experience, Perceived Organizational Culture and the Employer Brand. Journal of Brand Management, 2007. Vol. 15, p. 123-134/
14. Backhaus K. & Tikoo S. Conceptualizing and Researching Employer Branding. Career Development International. 2004., 9(5), p. 501-517/
15. Theurer Christian P., Andranik Tumasjan, Isabell M. Welpe, and Filip Lievens. 2018. Employer branding: a brand equity-based literature review and research agenda. International Journal of Management Reviews 2018. № 20, p. 155–179.
16. Martin Graeme, Paul J. Gollan, and Kerry Grigg. Is there a bigger and better future for employer branding? Facing up to innovation, corporate reputations and wicked problems in SHRM. The International Journal of Human Resource Management. 2011. № 22. p. 3618–3637.
17. Manfred Auer, Gabriela Edlinger, Andreas Mölk How do Potential Applicants Make Sense of Employer Brands? Schmalenbach Journal of Business Research. 2021. № 73. p. 47–73. URL: <https://link.springer.com/content/pdf/10.1007/s41471-021-00107-7.pdf?pdf=button> (19.12.2022).

References

1. Tatarevska M. S., Soroka O. V., Losikova O. O. HR-brendinh v systemi upravlinnia personalom suchasnoi orhanizatsii. Ekonomika ta rehion. 2014. № 4. S. 57-61. URL: https://dut.edu.ua/uploads/l_420_36582507.pdf (data zvernennia 21.02.2023).
2. Zhyhalkevych Zh. M., Zalutskiy R. O. Didzhytalizatsiia yak osnovnyi faktor rozvytku biznes-struktur. Efektyvna ekonomika. 2020. № 11. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/11_2020/99.pdf (21.02.2023).
3. Barrow S. Turning recruitment advertising into a competitive weapon: paper delivered at the CIPD Annual Conference. Harrogate: Chartered Institute of Personnel and Development (CIPD), 1990.
4. Barrow S., Mosley R. The Employer Brand: Bringing the Best of Brand Management to People at Work. Wiley, 2005. 232 p.
5. Pysarevska H.I., Ahramakova N. V., Semenchenko A. V. HR-brendynh yak skladova biznes stratehii pidpriemstva. Naukovyi visnyk Khersonskiyi derzhavnyi universytet. 2019. Vyp. 33. S. 176-180. URL: <http://ejournal.kspu.edu/index.php/ej/article/view/137/133> (data zvernennia 21.02.2023).
6. Mokina S.M. Evoliutsiia formuvannia kontseptsii brenda robotodavtsia. Ekonomika kharchovoi promyslovosti. 2014. № 4. S. 57-64. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/echp_2014_4_10 (21.02.2023).
7. De Chernatony L. Ot videniya brenda do ocenki brenda. Strategicheskii protses rosta i usileniya brenda. M.: Gruppya IDT, 2007., S. 47.
8. Punjaisri K., Wilkinson A. The Role of Internal Branding in the Delivery of Employee Brand. Journal of Brand Management. 2007. Vol. 15(1), p. 57-70. DOI: 10.1057/palgrave.bm.2550110

-
9. Sullivan J. Building An Employment Brand (Part 1 and 2). URL: <http://www.drjohnsullivan.com>.
 10. Yaki robotodavtsi pryvablyvi dlia molodykh talantiv — rezultaty opytuvannya ukrainskykh ta yevropeiskykh audytorii vid Gradus Research. Gradus Research: veb-resurs. URL: https://gradus.app/documents/315/Gradus_NextGen_Survey_UA.pdf (21.02.2023).
 11. Astafieva K. O., Polishchuk I. H., Astafiev O. Yu. Konkurentospromozhnist pidpriemstva na rynku pratsi za umovy stvorennia pozytyvnoho imidzhu robochoho mistisa. Mezinárodní Ekonomický Institut s.r.o. Česká republika: Mezinárodní Ekonomický Institut. Moderní aspekty vědy: XXVII. Díl mezinárodní kolektivní monografie. 2023. S. 40-57 URL: <http://perspectives.pp.ua/public/site/mono/mono-27.pdf>
 12. 50 naikrashchykh robotodavtsiv 2022 r. Forbes. URL: <https://forbes.ua/ratings/50-naykrashchikh-robotodavtsiv-2022-13012022-3179> (19.12.2022).
 13. Mosley R.W. Customer Experience, Perceived Organizational Culture and the Employer Brand. *Journal of Brand Management*, 2007. Vol. 15, r. 123-134/
 14. Backhaus K. & Tikoo S. Conceptualizing and Researching Employer Branding. *Career Development International*. 2004., 9(5), r. 501-517/
 15. Theurer Christian P., Andranik Tumasjan, Isabell M. Welpe, and Filip Lievens. 2018. Employer branding: a brand equity-based literature review and research agenda. *International Journal of Management Reviews* 2018. № 20, r. 155–179.
 16. Martin Graeme, Paul J. Gollan, and Kerry Grigg. Is there a bigger and better future for employer branding? Facing up to innovation, corporate reputations and wicked problems in SHRM. *The International Journal of Human Resource Management*. 2011. № 22. r. 3618–3637.
 17. Manfred Auer, Gabriela Edlinger, Andreas Mölk How do Potential Applicants Make Sense of Employer Brands? *Schmalenbach Journal of Business Research*. 2021. № 73. r. 47–73. URL: <https://link.springer.com/content/pdf/10.1007/s41471-021-00107-7.pdf?pdf=button> (19.12.2022).

<https://doi.org/10.31891/2307-5740-2023-314-1-16>

УДК 339.9

Анатолій РУМЯНЦЕВ

Національний авіаційний університет

<https://orcid.org/0000-0002-7531-654X>

e-mail: rum7241@gmail.com

Петро ЯРЕМОВИЧ

Університет сучасних знань

<https://orcid.org/0000-0001-8417-6203>

e-mail: p.yaremovich@gmail.com

Тетяна КОВБИЧ

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

<https://orcid.org/0000-0001-8543-9386>

e-mail: kovbychtanya@gmail.com

РЕАЛІЇ АДАПТАЦІЇ УКРАЇНИ ДО СПІЛЬНОГО РИНКУ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

У статті розглядаються стан, особливості, параметри провідних напрямів господарської взаємодії України зі спільним ринком Європейського Союзу (СРЄС) у сучасних умовах. Виокремлені основні передумови, що визначають специфіку формування сьогоденних реалій адаптації України до СРЄС, а саме: а) інтенсифікацію глобалізаційних процесів, що охоплюють світове господарство у напрямі лібералізації міжнародних економічних відносин, використання переваг діджиталізації як умови їх переходу на якісно вищий рівень функціонування; б) втрати вітчизняного експортного потенціалу, імпорتنих можливостей, трудових ресурсів внаслідок агресії РФ проти нашої країни. У якості основних реалій, що визнають стабільність адаптації України до СРЄС розглянуті сучасні напрями та особливості взаємної торгівлі нашої країни з ЄС, стан функціонування вітчизняної міжнародної транспортної інфраструктури як умови забезпечення зовнішньої торгівлі, зростання масштабів вимушеної, внаслідок війни, еміграції до ЄС, наших співвітчизників, зокрема, активної робочої сили. Аналізується тенденція до збільшення пропозиції українських висококваліфікованих спеціалістів, у тому числі у ІТ сфері, на ринку праці ЄС. Перспективною реалією адаптації України до СРЄС визначена необхідність використання переваг, що набула наша країна від отримання статусу кандидата у члени ЄС.

Ключові слова: спільний ринок ЄС, зовнішня торгівля, міжнародна транспортна інфраструктура, еміграція робочої сили, діджиталізація.

Anatolii RUMYANTSEV

National Aviation University

Petro YAREMOVYCH

University of Modern Knowledge

Tetyana KOVBYCH

Taras Shevchenko National University of Kyiv

REALITIES OF UKRAINE'S ADAPTATION TO THE COMMON MARKET OF THE EUROPEAN UNION

The article examines the state, features, parameters of the leading directions of economic interaction of Ukraine with the common market of the European Union (EUCM) in modern conditions. The main prerequisites that determine the specifics of the formation of the current realities of Ukraine's adaptation to the EUCM are highlighted, namely: a) intensification of globalization processes covering the world economy in the direction of liberalization of international economic relations, use of the advantages of digitalization, as conditions for their transition to a qualitatively higher level of functioning; b) loss of domestic export potential, import opportunities, labor resources as a result of Russian aggression against our country. The economic essence of the EUCM is determined, which consists in the harmonious supply of goods, capital, labor, services and the demand for them by the EU member states under the conditions of free export-import operations. As the main realities that recognize the stability of Ukraine's adaptation to the EU, modern directions and features of our country's mutual trade with the EU are considered, taking into account the feasibility of clearly observing the provisions of the DCFTA agreement, the state of functioning of the domestic international transport infrastructure, as conditions for ensuring foreign trade, the growth of the scale of forced, as a result of the war, emigration to the EU, of our compatriots, in particular, the active workforce, which adapts to the EU labor market and is considered one of the structural links of the EUCM. In the context of digitalization of the EUCM, the tendency to increase the supply of Ukrainian highly qualified specialists, including in the JSC sphere, on the EU labor market and the possibility of using their digitalization potential on a remote basis are analyzed. The prospective reality of Ukraine's adaptation to the EUCM is determined by the need to use the advantages that our country acquired from obtaining the status of a candidate for EU membership.

Keywords: EU common market, foreign trade, international transport infrastructure, labor emigration, digitalization.

Постановка проблеми у загальному вигляді

та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями

Розгляд сутнісних рис, особливостей, конкретних напрямів, механізмів господарської взаємодії України з ЄС є важливою умовою наукового обґрунтування заходів, щодо виваженої поетапної реалізації стратегічного курсу нашої країни на входження до складу суб'єктів цього інтеграційного об'єднання. У різні

часові періоди здійснення процесу інтеграційного зближення з ЄС, об'єктивно вимагало аналізу впливу на нього багатьох факторів політичного, економічного, правового, фінансового, інституціонального, соціального, екологічного характеру. Не є винятком і сучасні реалії адаптації України до ЄС, у тому числі, і до його спільного ринку. Вони відображають суттєві зрушення, переважно у частині кількісних показників стану їх економічного взаємодоповнення. Нові фактори, що вплинули на рівень параметрів цього процесу, у тому числі ті, що гальмують його розвиток, потребують дослідження, виваженої аргументації шляхів подальшої співпраці України з ЄС.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Проблеми розвитку міжнародної економічної інтеграції, у тому числі, України до ЄС, є предметом наукових досліджень широкого кола вітчизняних та іноземних науковців. Значний внесок у розробку теоретико-методологічних і практичних питань у цьому напрямі зробили Будкін В., Волчук К., Драгнева Р., Журба І., Йовенович М., Копійка В., Лукенбах Г., Лук'яненко Д., Поліщук Л., Пунтігліано А., Рут Ф., Сіденко В., Тодоров І., Філіпенко А., Шифф М., Шнирков О. та інші. У їх працях досліджуються міжнародні інтеграційні процеси сучасності, діалектика взаємозв'язку глобалізації та інтеграції і моделі міжнародних економічних відносин України, проблеми регіональної та європейської інтеграції, зовнішньої торгівлі нашої держави, напрями господарської взаємодії з ЄС [1–14].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується стаття

Незважаючи на чисельність наукових праць, присвячених аналізу розвитку процесу інтеграційного зближення України з ЄС, сучасний етап стану цього процесу потребує додаткового наукового дослідження. Це обумовлено впливом на нього низки факторів глобального, науково-технічного та, особливо, військового характеру, які призвели до значних зрушень, зокрема, у площині напряму використання переваг Україною від господарської взаємодії зі ЄС.

Формулювання цілей статті

Метою статті є визначення та розкриття змістовного наповнення сучасних реалій адаптації України до ЄС, визначення чинників, що обумовили існуючі кількісні і якісні параметри їх стану та обґрунтування перспектив подальшого інтеграційного пристосування нашої держави до ЄС в умовах цифровізації їх господарської співпраці.

Виклад основного матеріалу.

Виважений розвиток господарських відносин України з Європейським Союзом є одним із стратегічних пріоритетів зовнішньоекономічної діяльності нашої країни. Він зафіксований у низці національних нормативно-правових документів, насамперед, у Конституції України [15], Угоді про Асоціацію України з ЄС [16], документах, що засвідчують набуття нашою державою статусу кандидата у члени ЄС, її співпраці із Зонаю Вільної Торгівлі ЄС та інших [17]. Акумуляючим показником здійснення інтеграційного курсу України до ЄС може слугувати частка обсягу вітчизняного зовнішньоторговельного обороту з країнами цього регіонального угруповання, яка у 2022 році становила 53% від загальної вартісної оцінки національних експортно-імпорتنих операцій за цей період [18]. Зростання масштабів господарської співпраці України з ЄС обумовлено об'єктивними чинниками політичного, економічного, правового, фінансового, соціального, георегіонального, інфраструктурного характеру. Разом з тим, сьогоденні реалії адаптації України до ЄС та його складових відчувають вплив та реагують на глобальні виклики науково-технічного, економічного, екологічного розвитку, втрати нашої країни від військової агресії РФ.

Торкаючись питання про нагальні проблеми глобального цивілізаційного розвитку, варто взяти до уваги виокремлення найбільш вагомих з них для обговорення на саміті G-20, що відбувся в Індонезії 15-16 листопада 2022 року. На саміті йшлося про: 1) перегляд глобальної охорони здоров'я на тлі пандемії; 2) перехід до стійкої енергетики; 3) цифрову трансформацію [19]. Врахування особливостей процесів, що відбуваються у зазначених напрямках, безумовно, має місце і в межах досягнення гармонійної взаємодії України з ЄС. Окрім поєднання зусиль у сфері забезпечення охорони здоров'я, раціонального використання енергетичних ресурсів, особливого значення, як сучасна реалія, набуває глобальна цифровізація всіх сторін суспільного життя, у тому числі і міжнародних економічних відносин. Стосовно впливу глобальної цифровізації на економічне, науково-технічне співробітництво України з ЄС треба відмітити наступне. По-перше, впровадження цифровізації прискорює та сприяє інтенсифікації, розширенню масштабів традиційних взаємних господарських зв'язків між ЄС і нашою країною. По-друге, їх співпраця набуває нових якісних ознак за рахунок зростаючого використання цифрових технологій та їх інфраструктурного забезпечення. По-третє, відбуваються структурні зрушення у напрямках адаптації України до ЄС, що насамперед, знаходять відображення у збільшенні обсягів взаємодії у сфері інформаційно-комунікативних зв'язків. По-четверте, сторони все частіше використовують у взаємних господарських зв'язках провідні форми діджитал бізнесу, зокрема такі, як фріланс, аутсорсинг. По-п'яте, зростає значення і частка у

спільному використанні потенціалу висококваліфікованої робочої сили, у тому числі на умовах, дистанційного надання діджитал послуг.

В цілому, на сучасні реалії адаптації України до ЄС позначилась і військова агресія РФ проти нашої країни, яка почалася з 2014 року та стала повномасштабною війною у 2022 році. Тут необхідно зазначити, що військова агресія РФ спонукала ЄС до ще більшого багатостороннього зближення з нашою країною, що, зокрема, знайшло свій прояв у наданні Україні політичної, правової підтримки, матеріальної, фінансової, військової, гуманітарної допомоги, у подальшому забезпеченні сприятливих умов для взаємовигідного господарського співробітництва. З іншої сторони, військова агресія РФ заподіяла нашій державі значних збитків які, на початок 2023 року, оцінюються у понад 700 млрд дол. США [20]. Йдеться про зруйновані вітчизняні підприємства у тому числі, експортного профілю, об'єкти критичної та цивільної інфраструктури, втрати населення, зокрема, його працездатної складової, внаслідок окупації окремих територій нашої країни та переміщення понад 7 млн громадян у безпечні регіони України та за її межі [21].

Зазначені фактори обумовили певні зрушення і в процесах безпосередньої економічної адаптації України до ЄС. Сутність набуття гармонійного економічного пристосування до національного господарського комплексу ЄС, як найбільш розвинутого інтеграційного угруповання, передбачає врахування особливостей його архітектури, виокремлення провідних ланок його розвитку у сферах виробництва, науки і техніки, розподілу, обміну, споживання та можливостей налагодження стабільної взаємовигідної співпраці у цих напрямках. Звичайно, це можливо за умови дотримання вимог, принципів, стандартів, норм, потреб, традицій, механізмів регулювання економіки ЄС. Такий підхід до змісту економічної адаптації України до ЄС свідчить про багатогранність цього процесу. В межах нашого розгляду цієї проблеми доцільно проаналізувати, насамперед, реалії, які притаманні сучасним можливостям адаптації національного економічного, науково-технічного, інтелектуального потенціалу експортного спрямування до спільного ринку ЄС (СРЄС). Саме цей напрям господарської адаптації України до ЄС уявляється найбільш виваженим і дієвим.

З огляду на значення СРЄС як провідної адаптаційної ланки нашої держави до цього інтеграційного об'єднання, варто розглянути його економічну сутність, яка, у політико-економічному аспекті полягає у гармонійному поєднанні інтеграційної пропозиції товарів, капіталів, робочої сили, послуг та сукупного попиту на них країн-членів ЄС. У практичній площині СРЄС формується на основі органічного поєднання національних ринків країн членів ЄС на принципах вільного переливу товарів, капіталів, робочої сили, послуг, що регулюється загальноприйнятим ними нормативно-правовим забезпеченням [22]. У даному зв'язку, доцільно розглянути конкретні шляхи адаптації України до СРЄС та реалії їх здійснення у сучасних умовах. Оскільки СРЄС виступає як системне, цілісне утворення, поряд з його національно-державною структурою, яку складають ринки країн-членів ЄС, варто звернути увагу і на його предметну, номенклатурну структуру, до якої у якості провідних ланок треба віднести спільні ринки товарів, капіталів, робочої сили, послуг. Саме взаємодія України з акторами цих ринків, за існуючих тепер умов, відображає особливості реалій адаптації України до СРЄС.

Пріоритетне значення у дослідженні господарської співпраці нашої держави та її представників з суб'єктами СРЄС, на наш погляд, мають їх взаємні торговельні відносини. Їх реалії варто порівнювати із динамікою загальних показників обсягів експортно-імпортних операцій нашої країни, яка, зокрема, у 2022 році, характеризувалась суттєвим спадом у співвідношенні до 2021 р. Так, якщо обсяг експорту України до ЄС за цей період зріс на 6,2%, а частка товарообігу з цим інтеграційним утворенням перевищувала половину зовнішньоторговельного обороту України, то в цілому, за вказаний період обсяги торговельних операцій нашої держави на світових ринках товарів і послуг скоротились – експорту на 31,4%, а імпорту – на 22,4%, що знайшло відображення і у зростанні від'ємного сальдо вітчизняної зовнішньої торгівлі з 2,3 млрд. дол. США до 6,1 млрд. дол. США. Ці негативні зміни у розвитку міжнародних торговельних операцій нашої країни, безперечно, зумовила військова агресія РФ, та є її наслідком.

У цьому зв'язку, показовим у характеристиці особливостей реалій стану вітчизняних міжнародних торговельних відносин можуть слугувати дані про зміни у обсягах експорту та імпорту у регіонах України, що наведені у таблиці 1.

Аналіз даних таблиці дає підстави відмітити наступне. По-перше, існує об'єктивна диференціація експортно-імпортного потенціалу областей нашої країни, що обумовлено наявністю у них відповідних виробничих потужностей, природних ресурсів, галузевою спрямованістю регіонів, можливостями використання робочої сили, підготовки висококваліфікованих спеціалістів.

По-друге, спостерігається суттєве зменшення обсягів експортно-імпортних операцій у 2022 році, порівняно з 2021 роком, у більшості східних та південних областей України, зокрема, у Донецькій області обсяг експорту товарів становив лише 4,4%, а імпорту – 0,3%, відповідно у Луганській області – 6,4%, а імпорту відсутній, Чернігівській області – 62,0% і 0,5%, Дніпропетровській області 53,7% і 7,5%, Миколаївській області 57,1% і 1,5%, Херсонській області 17,1% і 0,4%. Головною причиною цього стала військова агресія РФ, тимчасова окупація нею територій нашої країни та руйнація виробничих інфраструктурних об'єктів, зростання чисельності вимушених переселенців.

По-третє, центр ваги вітчизняної зовнішньої торгівлі в силу дії військового стану, перемістився у західні та центральні регіони нашої країни, про що свідчить, насамперед, суттєве зростання у них за зазначений період обсягів експорту та імпорту. Так, у Чернівецькій області обсяг експорту збільшився на 38%, а імпорту – на 132%, у Львівській області, відповідно, на 6,8% і на 9,9%, у Волинській області – на 27,9% і на 14,7%. У Закарпатській області обсяг експорту товарами збільшився на 21%, у Тернопільській області – на 15,1%, Черкаській області на 53,7%. Окремо слід відмітити зростання обсягу експорту товарів у Одеській області на 51,1%, що обумовлено, зокрема, реалізацією угоди «Чорноморська зернова ініціатива». В цілому, таке зростання зовнішньоторговельних операцій у західних регіонах України є наслідком переміщення до них окремих підприємств експортного профілю зі східних областей нашої держави та стимулюванням розвитку їх власних експортно-імпортних можливостей.

По-четверте, з огляду на переважаючу частку у зовнішньоторговельному обороті України, яка припадає на ЄС, можна вважати, що зазначені регіональні структурні зміни у цьому напрямку господарської взаємодії відображають одну із суттєвих реалій адаптації нашої країни до СРЄС.

Таблиця 1

Регіональні обсяги зовнішньої торгівлі товарами України у січні- жовтні 2022 року

	Експорт			Імпорт			Сальдо
	тис. дол. США	у % до січня-жовтня 2021	у % до загал. обсягу	тис. дол. США	у % до січня-жовтня 2021	у % до загал. обсягу	
Україна	36858861,9	67,7	100,0	43909301,1 ²	76,8	100,0	-7050439,2
Вінницька	1252752,1	129,7	3,4	493702,8	89,7	1,1	759049,3
Волинська	866904,5	127,9	2,4	1594928,4	114,7	3,6	-728023,9
Дніпропетровська	5551761,4	53,7	15,1	3272960,2	71,8	7,5	2278801,2
Донецька	256458,5	4,4	0,7	131204,2	9,0	0,3	125254,3
Житомирська	586120,3	93,7	1,6	900428,1	163,8	2,1	-314307,8
Закарпатська	1657715,4	121,0	4,5	1385259,7	99,6	3,2	272455,7
Запорізька	2719557,4	71,4	7,4	1030234,3	64,7	2,3	1689323,1
Івано-Франківська	553399,3	58,7	1,5	525215,2	67,0	1,2	28184,1
Київська	1722853,4	85,6	4,7	2941600,1	66,3	6,7	-1218746,7
Кіровоградська	687731,6	90,1	1,9	196532,6	83,2	0,4	491199,0
Луганська	8767,6	6,4	0,0	11484,5	5,6	0,0	-2716,9
Львівська	2514405,1	106,1	6,8	4325085,9	114,8	9,9	-1810680,8
Миколаївська	1418540,8	57,1	3,8	667642,9	76,8	1,5	750897,9
Одеська	1940084,9	151,1	5,3	1679486,3	91,5	3,8	260598,6
Полтавська	1639714,7	59,7	4,4	1018330,4	72,2	2,3	621384,3
Рівненська	625316,3	110,0	1,7	409884,6	89,9	0,9	215431,7
Сумська	595721,0	72,1	1,6	476865,2	68,4	1,1	118855,8
Тернопільська	601757,5	115,1	1,6	411033,5	92,7	0,9	190724,0
Харківська	694444,0	47,9	1,9	1011823,1	52,0	2,3	-317379,1
Херсонська	56114,4	17,1	0,2	33505,8	15,2	0,1	22608,6
Хмельницька	605255,0	85,7	1,6	550136,0	110,1	1,3	55119,0
Черкаська	995175,5	153,7	2,7	470784,9	55,7	1,1	524390,6
Чернівецька	232173,7	138,1	0,6	363012,0	232,2	0,8	-130838,3
Чернігівська	571154,1	62,0	1,5	235981,3	61,9	0,5	335172,8
м.Київ	8421946,2	71,1	22,8	17240661,8	71,9	39,3	-8818715,6

Джерело: складено авторами на основі [23]

В межах дослідження напрямів зовнішньоторговельного гармонійного пристосування нашої країни до СРЄС треба також розглянути сучасний стан та тенденції розвитку такої її складової як взаємна торгівля послугами. Суттєвий імпульс щодо розвитку цього напрямку зазначеної господарської взаємодії, як і в цілому для інтенсифікації міжнародних торговельних відносин нашої країни мало укладання угоди про поглиблену всеохоплюючу зону вільної торгівлі (ПВЗВТ) між Україною та ЄС, яка набула чинності 1 січня 2016 року [24]. Серед інших у якості вагомих положень цієї угоди варто відмітити прийняття умов про лібералізацію і транспарентність здійснення торговельних відносин партнерів. Ідеться, перш за все, про розширення можливостей для вільної взаємної торгівлі товарами та послугами, стимулювання зростання їх якісних параметрів до рівня вимог стандартів ЄС, дотримання принципів прозорості, відкритості документації, що притаманна процесу реалізації експортно-імпортних операцій між партнерами.

За час, що минув після прийняття ПВЗВТ необхідно відмітити постійне зростання обсягів українського експорту товарів і послуг до ЄС порівняно з попередніми роками цей показник зростає: у 2017 році на 19%; у 2018 році на 9,4%; у 2019 році – на 5,7%; 2020 рік (внаслідок пандемії COVID-19) було зниження на 1,8%. Але за першу половину 2021 року знову зростання на 30,6% [25]. За даний період, за винятком 2020 року також відбулось зростання обсягів імпорту товарів і послуг між ЄС і нашою державою. Так у 2017 році цей показник зріс на 26,4%; у 2018 році на 15,2%; у 2019 році на 5,7%; за першу половину 2021 року – на 29,2%. Що стосується сьогоденних реалій розвитку зовнішньої торгівлі України то, як в

цілому, так і зокрема у торгівлі послугами з ЄС, в силу зазначених вище військових обставин спостерігається зниження обсягів останніх. Стан та реалії співпраці України та ЄС у торгівлі послугами відображають дані наступної таблиці.

Таблиця 2

Географічна структура зовнішньої торгівлі послугами України з державами ЄС у 2021 році

	Експорт		Імпорт		Сальдо
	тис. дол. США	У % до 2020	тис. дол. США	У % до 2020	
Країни ЄС	4494202,7	117,5	3232785,0	134,3	1261417,7
Австрія	251642,5	141,4	114642,4	101,9	137000,2
Бельгія	138737,1	126,8	181199,6	118,3	-42462,5
Болгарія	65205,3	135,3	69279,9	256,3	-4074,6
Греція	35960,4	294,1	46452,1	441,7	-10491,7
Данія	229198,2	117,8	82043,7	102,6	147154,5
Естонія	142441,7	70,2	62070,6	134,1	80371,0
Ірландія	119175,3	99,8	374696,6	142,8	-255521,3
Іспанія	74809,3	152,7	46225,8	128,1	28583,5
Італія	125824,0	142,4	43230,1	105,7	82593,9
Кіпр	395998,1	96,9	342210,5	143,4	53787,7
Латвія	50162,2	112,8	67989,0	158,7	-17826,7
Литва	71521,5	125,9	69825,1	179,9	1696,4
Люксембург	31193,0	112,9	110835,4	165,3	-79642,4
Мальта	254052,2	174,9	236431,2	203,3	17621,1
Нідерланди	324685,0	133,5	139768,5	124,3	184916,5
Німеччина	717262,2	113,8	458850,8	109,2	258411,4
Польща	462677,3	104,9	273231,6	135,9	189445,7
Португалія	18527,9	296,4	13897,8	364,3	4630,1
Румунія	124455,6	111,3	25014,3	115,4	99441,3
Словаччина	46224,7	88,2	36857,6	153,1	9367,1
Словенія	26068,7	107,2	11317,7	129,1	14751,0
Угорщина	254261,7	126,6	41176,1	70,7	213085,5
Фінляндія	36037,9	127,8	39572,3	111,5	-3534,4
Франція	250072,3	136,7	178240,9	136,5	71831,3
Хорватія	11053,2	159,1	10610,8	145,4	442,3
Чехія	122288,6	115,5	67357,7	124,7	54931,0
Швеція	114666,9	108,0	89757,0	156,9	24909,9

Джерело: складено авторами на основі: [26]

Дані таблиці 2 про обсяги торгівлі послугами нашої країни з державами ЄС за передвоєнний період, в цілому, свідчить про їх позитивну зростаючу динаміку. Так, наш експорт послуг майже до всіх країн-членів ЄС, за винятком Естонії, Ірландії, Кіпру та Словаччини значно зріс. Зокрема, цей показник з Грецією був найвищий і досяг 29,41%. Аналогічна позитивна динаміка характерна і для імпорту послуг з країн ЄС до України, за винятком Угорщини. При цьому найвищого значення досяг показник імпорту послуг з Португалії 364,3%. В цілому, важливою реалією цього напрямку адаптації України до СРЕС є тенденція до зростання взаємної торгівлі послугами та позитивне для нашої країни сальдо у розмірі 1,26 млрд дол. США [26].

Поряд із загальною характеристикою, певні особливості розвитку міжнародної торгівлі послугами України, у тому числі з ЄС, відображає її вітчизняний регіональний розподіл у 2021 році. Про це свідчать дані таблиці 3.

Дані наведеної вище таблиці свідчать про певну регіональну специфіку здійснення Україною зовнішньоторговельних операцій у сфері послуг. По-перше, слід відмітити, в цілому, зростання обсягу експорту послуг на 14,2%, а також обсягу імпорту послуг на 32,9%. По-друге, наша країна у зовнішній торгівлі послугами має позитивне сальдо у розмірі 5,563 млрд дол. США. По-третє, у регіональній площині вітчизняної зовнішньої торгівлі послугами притаманна асиметричність. Так, частка міста Києва у загальному експорті послуг нашої країни становить 38,3%, а відповідно у імпорті – 51,9%. На противагу навіть області, що мають достатньо розвинутий промисловий і науково-технічний потенціал значно відстають у масштабах зовнішньої торгівлі послугами від столиці нашої країни. Так, частка Одеської області у загальному експорті послуг становить 7,3%, а імпорту 7,2%, відповідно ці показники у Харківській області були 3,9% і 1,2%; у Львівській області 6,2% і 1,4%; у Київській області – 2,5% і 3,4%. По-четверта, суттєво скоротився обсяг зовнішньої торгівлі послугами, внаслідок агресії РФ у таких економічно розвинутих як Донецька і Луганська областях.

Окреслені реалії вітчизняної торгівлі послугами, безперечно, мають об'єктивний характер та відображають тенденції, потенційні можливості її у розвитку, перш за все з країнами ЄС, які є головним торговельним партнером України та суб'єктами спільного ринку їх інтеграційного об'єднання. Специфіку торгівлі послугами між ними також відображає структура її галузевої спрямованості. Так, у 2022 році, частка у загальному експорті послуг України до ЄС телекомунікаційних послуг становила – 31,9%,

транспортних – 25,4%, з переробки матеріальних ресурсів – 23,1%, ділових – 13,2%, ремонту та технічного обслуговування – 1,8%. Частка у загальному обсягу імпорту послуг ЄС до нашої країни ділових послуг становила 22,4%, транспортних – 19,6%, роялті і прав інтелектуальної власності – 15,1%, телекомунікаційних – 13,9%, фінансових – 10,4% [28]. Особливістю динаміки наведених видів послуг є зростання, порівняно з попереднім роком телекомунікаційних послуг у експорті на 22,9%, у імпорті – на 13,9%. Відповідні показники по інших видах послуг мали спадаючу динаміку [28]. Значна частка у взаємній торгівлі телекомунікаційними послугами свідчить, на нашу думку, про інноваційні структурні зрушення у цьому напрямі взаємодії України та ЄС які, зокрема, відбуваються внаслідок впливу посилення глобальної цифровізації міжнародних економічних відносин.

Таблиця 3

Регіональний розподіл міжнародної торгівлі послугами України у 2021 році

	Експорт			Імпорт			Сальдо
	тис. дол. США	У % до 2020	у % до загального обсягу	тис. дол. США	У % до 2020	у % до загального обсягу	
Україна²	13156457,5	114,2	100,0	7593386,1	132,9	100,0	5563071,4
Вінницька	198624,0	120,7	1,5	30950,3	85,0	0,4	167673,7
Волинська	85916,8	102,5	0,7	36054,1	118,6	0,5	49862,7
Дніпропетровська	243707,3	128,7	1,9	291468,1	132,3	3,8	-47760,8
Донецька	84727,3	100,2	0,6	99439,5	110,7	1,3	-14712,2
Житомирська	110843,5	137,7	0,8	13107,7	104,4	0,2	97735,7
Закарпатська	345023,9	116,6	2,6	30164,8	111,6	0,4	314859,1
Запорізька	181032,1	106,0	1,4	25066,9	77,9	0,3	155965,2
Івано-Франківська	69015,3	114,9	0,5	26290,0	100,5	0,4	42725,3
Київська	332339,6	121,7	2,5	237650,1	124,6	3,1	94689,5
Кіровоградська	28185,2	118,9	0,2	12061,6	97,5	0,2	16123,6
Луганська	34157,2	122,5	0,3	39914,1	99,0	0,5	-5757,0
Львівська	820009,2	127,9	6,2	102332,5	122,2	1,4	717676,7
Миколаївська	556842,0	160,2	4,2	29823,2	152,1	0,4	527018,8
Одеська	955749,8	113,0	7,3	545603,8	178,5	7,2	410146,1
Полтавська	42330,6	104,5	0,3	95477,6	97,9	1,3	-53146,9
Рівненська	78371,3	109,4	0,6	60837,2	216,6	0,8	17534,1
Сумська	33905,7	118,5	0,3	30166,5	102,2	0,4	3739,2
Тернопільська	109954,6	99,5	0,8	15656,5	137,7	0,2	94298,1
Харківська	517147,2	127,8	3,9	87680,7	145,5	1,2	429466,5
Херсонська	35694,7	109,5	0,3	28317,2	166,5	0,4	7377,5
Хмельницька	27951,3	111,7	0,2	22596,7	87,0	0,3	5354,6
Черкаська	50496,1	117,8	0,4	28473,1	132,0	0,4	22023,0
Чернівецька	49736,2	108,8	0,4	6759,2	129,8	0,1	42977,0
Чернігівська	38539,5	120,9	0,3	35541,4	121,6	0,5	2998,1
м.Київ	5039102,9	118,2	38,3	3941821,3	150,8	51,9	1097281,6

Джерело: складено авторами на основі: [27]

В цілому, з огляду на розгляд стану зовнішньої торгівлі України як реалії адаптації до СРЄС необхідно відмітити посилення тенденції до скорочення її обсягів останнім часом. Так, у січні-листопаді 2022 року експорт товарів становив 40671,2 млн дол. США, або 66,4%, порівняно із січнем-листопадом 2021 року, імпорт – 49,194,9 млрд дол. США, або 75,8%. Негативне сальдо складало 8523,7 млн дол. США. Коефіцієнт покриття експортом імпорту становив 0,83 (у січні-листопаді 2021 р. – 0,94) [29]. Серед основних причин, заподіяних агресією РФ, стосовно зменшення зовнішньоторговельного обороту України треба виокремити руйнування транспортно-логістичної інфраструктури, окупацію та блокування вітчизняних морських портів.

Повномасштабне використання вітчизняного експортно-логістичного потенціалу є однією з основних складових реалізації зовнішньоторговельних можливостей України. Основи національної мережі міжнародних транспортних коридорів (МТК) визначені у «Концепції створення та функціонування національної мережі міжнародних транспортних коридорів в Україні» [30] і в «Програмі створення та функціонування національної мережі міжнародних транспортних коридорів в Україні на 1998-2005 рр.» [31]. Зараз існують 4 вітчизняні міжнародні транспортні коридори, які входять до системи МТК Європейського Союзу. Треба відзначити, що вітчизняні МТК відповідають стандартам ЄС і спроможні забезпечити здійснення значних обсягів вантажних перевезень. До цього ж географічне положення України дозволило їй мати найвищий транспортний транзитний рейтинг у Європі, який становить 3,11 бали [32], що є вагомим фактором адаптації нашої країни до СРЄС.

Відновлення у повному обсязі функцій вітчизняного, міжнародного, транспортно-транзитного комплексу, що зазнав втрат від агресії РФ, зараз відбувається, зокрема, шляхом надання політичної, правової, економічної допомоги міжнародних організацій, країн-партнерів нашої держави. Прикладом цього може слугувати реалізація угоди «Чорноморська зернова ініціатива», у погодженні якої відчутну роль

відіграла участь керівництва ООН. Здійснення цієї угоди передбачає розблокування вітчизняного морського транспортного коридору з метою забезпечення проходження заздалегідь узгоджених експортних поставок аграрно-промислової продукції України. Згідно угоди, 1 серпня 2022 року з портів Великої Одеси («Одеса», «Південний», «Чорноморськ») до 40 країн Африки, Азії, Європи було експортовано на 659 суднах 17,8 млн тонн української аграрної продукції та 643 повних суден були прийняті під завантаження вітчизняною агропродукцією. Слід також відмітити, що 54% вітчизняної агропродукції по зерновому коридору, було експортовано до Європи, в тому числі і до країн-членів ЄС [33].

Проте, запланований обсяг експорту аграрної продукції у розмірі 25-29 млн тонн з жовтня 2022 року зменшився на половину (щомісяця на 3 млн. тонн) внаслідок, насамперед упередженої інспекції суден, що чинить делегація рф у Спільному Координаційному Центрі (СКЦ). Недотримання відповідних положень даної угоди зі сторони рф створює загрозу своєчасному експорту даної агропродукції до країн світової спільноти, що знаходяться на межі продовольчої кризи. З огляду на важливість «Чорноморської зернової ініціативи» треба відмітити роль портів Великої Одеси, через які здійснювалося до 2022 року 80% українського агроекспорту. Незважаючи на війну, Україна зараз входить у першу п'ятірку країн світу по експорту агропродукції, що у перспективі є значною передумовою розвитку аграрного виробництва, у тому числі і у напрямі адаптації експорту його продукції до ЄС.

Однією з сутнісних реалій адаптації України до ЄС є участь вітчизняної робочої сили у ринку праці цього інтеграційного угруповання. Наші співвітчизники, традиційно, були у складі міграційних потоків робочої сили до країн ЄС, що обумовлено чинниками економічного, науково-технічного, соціального, екологічного, політичного характеру тощо. Проте, останнім часом значно зросла чисельність українців, які внаслідок війни з рф, вимушені переміщуватись до країн світової спільноти, та, у першу чергу, до ЄС і там працевлаштовуються. За оцінкою Міжнародного валютного фонду (МВФ) зараз число переселенців в Україні перевищує 7,8 млн осіб, що становить 1/5 населення нашої країни [34]. Зокрема, притулок та роботу знайшли у Польщі більше 1,5 млн чоловік, у Чехії – понад 455 тисяч чоловік, у ФРН – 1 млн чоловік, у Італії – 171,5 тисяч чоловік та в Іспанії – 150 тис. чоловік [34].

Вимушена еміграція нашого населення і, зокрема, робочої сили до країн ЄС, безумовно, збільшує обсяги її пропозиції та конкуренцію на їх спільному ринку праці. Щодо попиту на українську робочу силу на цьому ринку праці, насамперед, необхідно відмітити вплив на цей процес глобальних викликів, які орієнтують на інтенсивне використання факторів, здатних забезпечити підвищення ефективності суспільного виробництва. Провідну роль у їх числі варто відвести глобальній діджиталізації світового ринку праці, його регіональних, інтеграційних, національних складових. Поряд з вимогою інноваційного реформування умов праці, перш за все, переведення їх на цифрову основу, вона передбачає збільшення масштабів використання сукупного світового інтелектуального потенціалу, висококваліфікованих фахівців на ринках праці зацікавлених країн. У даному зв'язку треба відмітити попит на українських спеціалістів на спільному ринку країн-членів ЄС, зокрема, у ІТ сфері, що відображають дані таблиці 4.

Таблиця 4

Частка ІТ-фахівців з України у загальному обсязі працівників ІТ сфери країн-членів ЄС у 2022 році

№ п/п	Країна ЄС	Частка українських АТ-фахівців (у % до загальної чисельності)	№ п/п	Країна ЄС	Частка українських АТ-фахівців (у % до загальної чисельності)
1	Польща	28,1	13	Франція	1,7
2	ФРН	9,2	14	Нідерланди	1,2
3	Португалія	6,8	15	Латвія	0,9
4	Іспанія	6,6	16	Угорщина	0,9
5	Чехія	5,5	17	Ірландія	0,8
6	Болгарія	3,1	18	Литва	0,8
7	Румунія	3,0	19	Швеція	0,7
8	Хорватія	2,6	20	Греція	0,5
9	Італія	2,4	21	Естонія	0,5
10	Австрія	2,0	22	Бельгія	0,4
11	Словаччина	1,8	23	Данія	0,3
12	Кіпр	1,7	24	Словенія	0,3

Джерело: складено авторами на основі [35]

Дані таблиці свідчать про певну диференціацію по країнах ЄС, щодо використання послуг українських фахівців у АТ сфері. Це обумовлено рівнем розвитку науково-технічного потенціалу країни, її потребами у висококваліфікованих кадрах, можливостями забезпечення інноваційними умовами праці АТ фахівців, належним рівнем заробітної плати, соціальним захистом тощо. Разом з тим слід відмітити, що реальна чисельність українських фахівців у сфері цифрових технологій, які взаємодіють із суб'єктами ЄС, на наш погляд, може бути значно більшою. Ідеться про можливість використання таких перспективних форм співпраці фахівців як фріланс, аутсорсинг, які зорієнтовані у тому числі у наданні діджитал послуг роботодавцям з країн ЄС у дистанційному режимі.

В цілому, зростання обсягів еміграції вітчизняної робочої сили, у тому числі вимушеної внаслідок війни з РФ, до країн ЄС, надання можливостей щодо її використання у межах їх спільного ринку праці, орієнтація на більш широке залучення до нього вітчизняних висококваліфікованих кадрів відображає реалії цього напрямку адаптації України до СРЄС. Позитивні тенденції у розвитку даного процесу, безперечно, посилять подальша господарська взаємодія нашої країни з цим інтеграційним об'єднанням, що має забезпечити, у тому числі, набуття Україною статусу кандидата у члени ЄС.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Розгляд сучасних реалій адаптації України до спільного ринку Європейського Союзу (СРЄС), дає підстави до наступних висновків.

1. Основними факторами що обумовлюють особливості та параметри розвитку напрямів господарської взаємодії нашої країни з ЄС, у тому числі такою його структурною ланкою як спільний ринок інтегрованих у ньому країн, сьогодні є: а) об'єктивні глобальні виклики, що орієнтують на визначення інноваційних пріоритетів сучасного стану генезису світового господарства та його регіональних, інтеграційних, національних, галузевих складових; б) військова агресія РФ проти нашої країни, внаслідок чого були нанесені значні збитки національній економіці, суттєво зменшився її експортний потенціал.

2. СРЄС варто розглядати у якості однієї з провідних ланок, що відображає інтеграційну сутність даного економічного угруповання. Його зміст полягає: а) у гармонійному поєднанні пропозиції товарів, послуг, робочої сили, капіталів та попиту на них країн членів ЄС за умов надання права їх вільного переміщення між ними; б) у об'єднанні національних ринків держав-членів ЄС.

3. Найбільш вагома реалія адаптації України до СРЄС знаходиться у площині аналізу специфіки їх взаємних торговельних відносин. Вони залишаються стабільними, але обсяги вітчизняного експорту та імпорту товарів і послуг, за умов війни, зменшились.

4. Реалії стану зовнішньої торгівлі варто розглядати як об'єктивну можливість адаптації України до ЄС за умови: а) дотримання положень діючої між ними угоди про ПВЗВТ; б) створення умов для відновлення зруйнованої національної транспортно-логістичної інфраструктури, у тому числі при матеріальній і фінансовій допомозі ЄС; в) використання політичної, правової, кадрової допомоги ЄС, міжнародних організацій задля розблокування вітчизняних морських портів, зняття перешкод, які чинить РФ, щодо реалізації угоди про «Чорноморську зернову ініціативу».

5. Стан участі у спільному ринку праці ЄС (СРПЄС), як вагомої складової СРЄС та умов адаптації до нього теж доцільно розглядати як реалію сучасного інтеграційного зближення України з ЄС. Цей процес характеризується зараз зростанням обсягів вимушеної української еміграції робочої сили до СРПЄС. Його особливістю, у цілому, є зростання серед емігрантів з України частки висококваліфікованих фахівців. У перспективі трансформації участі наших спеціалістів у СРПЄС, зокрема у АТ сфері, може сприяти використання дистанційних форм виконання завдань діджиталізаційного характеру.

У якості перспективних напрямів подальшого дослідження реалій адаптації України до СРЄС можна виокремити розгляд: а) проблеми лібералізації механізму взаємної торгівлі; б) шляхи формування пільгових умов для залучення інвесторів з країн-членів ЄС з метою використання їх фінансового сприяння у відновленні вітчизняного експортного потенціалу; в) можливості обопільного вирішення завдань щодо переходу на діджиталізаційну основу господарської взаємодії України з СРЄС.

Література

1. Міжнародні інтеграційні процеси сучасності / А.С. Філіпенко (кер. авт. кол.). К., 2004.
2. Dragneva R., Wolczuk K. Eurasian Economic Integration: Law, Policy and Politics. Cheltenham, 2013.
3. Журба І.Є. Пріоритетні форми трансформації транскордонного співробітництва в умовах наближення України до ЄС»: монографія. Хмельницький : ХНУ, 2012. 295 с.
4. Jovanovic M.N. The Economics of International Integration. Cheltenham, 2006.
5. Україна в міжнародних інтеграційних процесах / за ред. В.В. Копійки. К., 2015.
6. Lukenbach H. Grundlagen der Internationalen Wirtschaftspolitik. Internatinaler Hanelspolitik. Munchen, 2010.
7. Лук'яненко Д.Г. Глобальна економіка XXI століття: людський вимір : [монографія] / за заг. ред. Д. Г. Лук'яненка та А. М. Поручника. К. : КНЕУ, 2008. 420 с.
8. Поліщук Л.С. Економіка та зовнішньоекономічні зв'язки України : навч. посіб. / Л. С. Поліщук ; Київ. нац. ун-т ім. Тараса Шевченка. Київ : Київський університет, 2013. 271 с.
9. Puntigliano A. R. 21-st century Geopolitics: Integration and Development in Age of Continental States. Territory, Politics, Governance, 2017. Vol. 5, Nr. 4.
10. Рут Ф., Філіпенко А. Міжнародна торгівля та інвестиції. К., 1998.
11. Сиденко В.Р. Глобализация – европейская интеграция – экономическое развитие: украинская модель. К., 2011. Т. 2.

12. Годоров И. Теории и критерии за европейска икономическа интеграция. Икономическа мисъл. 2012. № 2.
13. Шифф М., Уинтерс Л.А. Региональная интеграция и развитие. М., 2005.
14. Розвиток новітніх форм міжнародної економічної інтеграції на початку XXI століття / за ред. О.І. Шниркова. К., 2016.
15. Конституція України. URL: <https://ips.ligazakon.net/document/Z960254K?an=1>
16. Урядовий портал. Угода про асоціацію. URL: <https://www.kmu.gov.ua/diyalnist/evropejska-integraciya/ugoda-pro-asociaciyu>
17. Представництво України при Європейському Союзі. Зона вільної торгівлі між Україною та ЄС. URL: <https://ukraine-eu.mfa.gov.ua/posolstvo/torgovelnno-ekonomichne-spivrobotnictvo-ukrayina-yes/zona-vilnoyi-torgivli-mizh-ukrayinoyu-ta-yes>
18. Економічна правда. Експорт України під час війни: Як змінилась структура постачань української продукції за кордон. URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2022/10/24/692959/>
19. Укрінформ. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-polytics/3607804-kraini-g20-se-ne-uzgodili-poradok-dennij-samitu-v-indonezii-posol-ukraini.html>
20. LB.ua Дорослий погляд на світ. URL: https://lb.ua/economics/2023/01/03/541317_shmigal_zavdani_ekonomitsi_ukraini.html
21. Укрінформ. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-society/3510895-z-ukraini-vid-pocatku-vijnii-vihali-ponad-77-miljona-ludej-dani-mvs.html>
22. Договір про заснування європейської спільноти. URL: https://ips.ligazakon.net/document/view/MU57013?an=2556&ed=1957_03_25_div_statut ЕС
23. Державна служба статистики України. URL: https://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2022/zd/oet/arh_oet2022_u.html
24. Представництво України при Європейському Союзі. Зона вільної торгівлі між Україною та ЄС. URL: <https://ukraine-eu.mfa.gov.ua/posolstvo/torgovelnno-ekonomichne-spivrobotnictvo-ukrayina-yes/zona-vilnoyi-torgivli-mizh-ukrayinoyu-ta-yes>
25. Слово і діло. Аналітичний портал. URL: <https://www.slovoidilo.ua/2021/08/31/infografika/ekonomika/zovnishnya-torhivlya-ukrayiny-yak-zminyuvavsvya-eksport-ta-import>
26. Державна служба статистики України. URL: https://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2019/zd/gsztp_ES/gsztp_ES_u/arh_gsztp_ES_2019_u.html
27. Державна служба статистики України. URL: https://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2021/zd/oep/oep_u/arh_oep2021.html
28. Представництво України при ЄС. URL: <https://ukraine-eu.mfa.gov.ua/posolstvo/torgovelnno-ekonomichne-spivrobotnictvo-ukrayina-yes>
29. Державна служба статистики України. URL: https://ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/zed.htm
30. Постанова кму від 04.08.1997 р. №821 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/821-97-%D0%BF#Text>
31. Постанова кму від 20.03.1998 р. №346 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/346-98-%D0%BF#Text>
32. Міжнародні транспортні коридори, що проходять через Україну. URL: https://pidru4niki.com/92893/ekologiya/mizhnarodni_transportni_koridori_prohodyat_ukrayinu
33. Міністерство аграрної політики та продовольства України. URL: <https://minagro.gov.ua/news/zernova-iniciativa-cherez-zatrimki-perevirok-kilkist-vihodiv-suden-iz-ukrayinskih-portiv-kritichno-zmenshuyetsya>
34. Слово і діло. Аналітичний портал. URL: <https://www.slovoidilo.ua/2022/11/08/infografika/suspilstvo/yakux-krayinax-jevropy-najbilshe-ukrayinskyh-bizhencziv>
35. Міграція IT-спеціалістів під час війни: хто куди переїхав і чи готові вертатися. URL: <https://dou.ua/lenta/articles/war-migration-map-summer/>

References

1. Mizhnarodni intehratsiini protsesy suchasnosti / A.S. Filipenko (ker. avt. kol.). K., 2004.
2. Dragneva R., Wolczuk K. Eurasian Economic Integration: Law, Policy and Politics. Cheltenham, 2013.
3. Zhurba I. Ye. Priorytetni formy transformatsii transkordonnoho spivrobotnytstva v umovakh nablyzhennia Ukrainy do YeS»: monohrafiia. Khmelnytskyi : KhNU, 2012. 295 s.
4. Jovanovic M.N. The Economics of International Integration. Cheltenham, 2006.
5. Ukraina v mizhnarodnykh intehratsiinykh protsesakh / za red. V.V. Kopyky. K., 2015.
6. Lukenbach H. Grundlagen der Internationalen Wirtschaftspolitik. Internatinalne Hanelspolitik. Munchen, 2010.
7. Lukianenko D.H. Hlobalna ekonomika KhKhI stolittia: liudskyi vymir : [monohrafiia] / za zah. red. D. H. Lukianenka ta A. M. Poruchnyka. K. : KNEU, 2008. 420 s.
8. Polishchuk L.S. Ekonomika ta zovnishnoekonomichni zviazky Ukrainy : navch. posib. / L. S. Polishchuk ; Kyiv. nats. un-t

im. Tarasa Shevchenka. Kyiv : Kyivskyi universytet, 2013. 271 s.

9. Puntigliano A. R. 21-st century Geopolitics: Integration and Development in Age of Continental States. Territory, Politics, Governance, 2017. Vol. 5, Nr. 4.
10. Rut F., Filipenko A. Mizhnarodna torhivlia ta investytsii. K., 1998.
11. Sidenko V.R. Globalizaciya – evropejskaya integraciya – ekonomicheskoe razvitie: ukrainskaya model. K., 2011. T. 2.
12. Todorov I. Teorii i kriterii za evropejska ikonomicheska integraciya. Ikonomicheska misl. 2012. № 2.
13. Shiff M., Uinters L.A. Regionalnaya integraciya i razvitie. M., 2005.
14. Rozvytok novitnikh form mizhnarodnoi ekonomichnoi intehratsii na pochatku XXI stolittia / za red. O.I. Shnyrkova. K., 2016.
15. Konstytutsiia Ukrainy. URL: <https://ips.ligazakon.net/document/Z960254K?an=1>
16. Uriadovyi portal. Uhoda pro asotsiatsiiu. URL: <https://www.kmu.gov.ua/diyalnist/evropejska-integraciya/ugoda-pro-asociacyu>
17. Predstavnytstvo Ukrainy pry Yevropeiskomu Soiuzi. Zona vilnoi torhivli mizh Ukrainoiu ta YeS. URL: <https://ukraine-eu.mfa.gov.ua/posolstvo/torgovelo-ekonomichne-spivrobitnictvo-ukrayina-yes/zona-vilnoyi-torgivli-mizh-ukrayinoyu-ta-yes>
18. Ekonomichna pravda. Eksport Ukrainy pid chas viiny: Yak zminylas struktura postachan ukrainskoi produktsii za kordon. URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2022/10/24/692959/>
19. Ukrinform. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-politics/3607804-kraini-g20-se-ne-uzgodili-poradok-dennij-samitu-v-indonezii-posol-ukraini.html>
20. LB.ua Doroslyi pohliad na svit. URL: https://lb.ua/economics/2023/01/03/541317_shmigal_zavdani_ekonomitsi_ukraini.html
21. Ukrinform. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-society/3510895-z-ukraini-vid-pochatku-vijni-viihali-ponad-77-miljona-ludej-dani-mvs.html>
22. Dohovir pro zasnuvannia yevropeiskoi spilnoty. URL: https://ips.ligazakon.net/document/view/MU57013?an=2556&ed=1957_03_25_dyv_statut_Yes
23. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. URL: https://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2022/zd/oet/arh_oet2022_u.html
24. Predstavnytstvo Ukrainy pry Yevropeiskomu Soiuzi. Zona vilnoi torhivli mizh Ukrainoiu ta YeS. URL: <https://ukraine-eu.mfa.gov.ua/posolstvo/torgovelo-ekonomichne-spivrobitnictvo-ukrayina-yes/zona-vilnoyi-torgivli-mizh-ukrayinoyu-ta-yes>
25. Slovo i dilo. Analitychnyi portal. URL: <https://www.slovoidilo.ua/2021/08/31/infografika/ekonomika/zovnishnya-torhivlya-ukrayiny-yak-zminyuvavsya-eksport-ta-import>
26. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. URL: https://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2019/zd/gsztp_ES/gsztp_ES_u/arh_gsztp_ES_2019_u.html
27. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. URL: https://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2021/zd/oep/oep_u/arh_oep2021.html
28. Predstavnytstvo Ukrainy pry YeS. URL: <https://ukraine-eu.mfa.gov.ua/posolstvo/torgovelo-ekonomichne-spivrobitnictvo-ukrayina-yes>
29. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. URL: https://ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/zed.htm
30. Postanova kmu vid 04.08.1997 r. №821 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/821-97-%D0%BF#Text>
31. Postanova kmu vid 20.03.1998 r. №346 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/346-98-%D0%BF#Text>
32. Mizhnarodni transportni korydory, shcho prokhodiat cherez Ukrainu. URL: https://pidru4niki.com/92893/ekologiya/mizhnarodni_transportni_koridori_prohodyat_ukrayinu
33. Ministerstvo ahromoi polityky ta prodovolstva Ukrainy. URL: <https://minagro.gov.ua/news/zemova-iniciativa-cherez-zatrimki-perevirok-kilkist-vihodiv-suden-iz-ukrayinskih-portiv-kritichno-zmenshuyetsya>
34. Slovo i dilo. Analitychnyi portal. URL: <https://www.slovoidilo.ua/2022/11/08/infografika/suspilstvo/yakyx-krayinax-yevropy-najbilshe-ukrayinskyx-bizhencziv>
35. Migrantsiia IT-spetsialistiv pid chas viiny: khto kudy pereikhav i chy hotovi vertatsiia. URL: <https://dou.ua/lenta/articles/war-migration-map-summer/>.

<https://doi.org/10.31891/2307-5740-2023-314-1-17>

УДК 330.101.8

Вікторія НЕХАЙ

Таврійський державний агротехнологічний університет ім. Дмитра Моторного
<https://orcid.org/0000-0003-1184-6776>
viktoria24023@ukr.net

Ірина КОЛОКОЛЬЧИКОВА

Таврійський державний агротехнологічний університет ім. Дмитра Моторного
<https://orcid.org/0000-0002-5692-0901>
kolokolchikovairina@gmail.com

МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ПАРАДИГМИ ЗБУТУ

Для досягнення гносеологічного результату розглянуто поняття «збут», «організація збуту», наведено трактування цих понять науковцями, проаналізовано реальні обставини здійснення збуту продукції підприємств. В результаті проведеного емпіричного дослідження та логічного узагальнення виявлені закономірності та принципи збутової діяльності, сформоване нове наукове знання щодо парадигми збуту

Наукова новизна одержаних результатів полягає в удосконаленні методологічних засад формування парадигми збуту, яка затверджує його як економічна категорія, яка являє собою послідовність заходів з реалізації продукції підприємства на основі використання методів маркетингу та його організаційної достатності для забезпечення задоволення попиту та досягнення прибутковості підприємства. Наведена категоріальна модель обґрунтовує співвідношення категорій «збут» та «маркетинг».

Напрямок подальшого розгляду є дослідження та удосконалення методів організації та управління підприємствами, підходів до розробки новітніх методів організації збуту.

Ключові слова: збут, економічна категорія, маркетинг, менеджмент, методологія, управління

Victoriai NEKHAI, Iryna KOLOKOLCHUKOVA

Dmytro Motorny Tavriya State Agrotechnological University

METHODOLOGICAL PRINCIPLES OF THE FORMATION OF THE PARADIGM FOR THE SALE

In order to achieve the epistemological result, the concept of "sales", "sales organization" was considered, the interpretation of these concepts by scientists was given, and the real circumstances of the sale of enterprise products were analyzed. The purpose of the article is to generalize the methodological foundations of the formation of the paradigm of sales of enterprise products. To achieve the goal, general scientific and specific methods were used, in particular, the method of logical generalization, scientific abstraction, comparison, empirical, graphic...

The conceptual apparatus "sales" was studied by comparing it with other types of activity, namely, it was defined as an economic category based on the statement that sales activity has its own individual characteristics and is clearly defined as one of the influential functional links of the enterprise's economic activity. This will make it possible to clearly define the features, tasks and the level of influence of sales on the level of development of the enterprise. As a result of the conducted empirical research and logical generalization, regularities and principles of sales activity were revealed, and new scientific knowledge regarding the sales paradigm was formed. The scientific novelty of the obtained results lies in the improvement of the methodological foundations of the formation of the sales paradigm, which approves it as an economic category, which is a sequence of measures for the sale of the company's products based on the use of marketing methods and its organizational adequacy to ensure the satisfaction of demand and the achievement of the company's profit. The given categorical model substantiates the ratio of the "sales" and "marketing" categories.

The subject of further consideration is the study of methods of organization and management of enterprises by industry orientation, approaches to the development of the latest methods of sales organization based on the introduction of consolidated marketing.

Keywords: economic category, marketing, management, methodology, sales

Постановка проблеми у загальному вигляді

та її зв'язок з важливими науковими чи практичними завданнями

Дослідження та розвиток технології управління підприємствами є тими базовими засадами, які забезпечують стабільність розвитку економіки і є важливим науковим та практичними завданнями. Для того, щоб досягти певних позитивних зрушень, треба насамперед оптимально розуміти та позиціонувати складові системи, яка керує процесами, які відбуваються на підприємстві, працювати над методологією раціональної взаємодії між ними, формувати парадигму. Визначення окремих складових цілісної системи «збут на підприємствах» та поєднання знань та теорії через дослідження закономірностей розвитку підприємств, галузі, економіки у цілому актуалізує обрану тему дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Питанням дослідження категоріального апарату «збут» та функціонального наповнення збутової діяльності приділяли увагу Ф. Котлер [11], Ж.-Ж. Ламбен [7], А. Долюк [3], Л. Митрохіна [4], Л. Балабанова

[4], Т. Лук'янець [4], І. Бойчук [8], С. Шпилик [12], В. Богачов [13], В. Нехай [5, 15–19] та інші закордонні та вітчизняні науковці.

Тлумачний словник сучасної української мови таким чином визначає поняття «збут»: «збут – це продаж готової продукції, сировини» [1]. На наш погляд, надто лаконічно та обмежено, бо ж у визначенні не відчувається суті діяльності, масштабності заходів.

Більш детально та розгорнуто і, одночасно, без зайвих уточнень визначено збут у «Економічному словнику» Й. Завадського: «Збут готової продукції (англ. sale of prepared production) – один з аспектів діяльності підприємств, змістом якого є реалізація зробленої продукції з метою перетворення товарів на гроші й задоволення запитів споживачів» [2]. Слід звернути увагу на останню у визначенні фразу. Вона являє собою визначення основного принципу та суті такого виду діяльності, як маркетинг.

Для уточнення наведемо визначення маркетингу з «Словника-довідника правових, політологічних, соціологічних та економічних термінів»: «Маркетинг (від англ. marketing — торгівля, продаж) — комплексна система заходів з організації управління виробничо-збутовою діяльністю, що ґрунтується на вивченні ринку з метою максимально можливого задоволення потреб покупців» [1]. Тобто маркетинг визначається, як система управління збутом. Етимологія термінів «збут» та «маркетинг» в окремих джерелах описана майже однаково і пов'язує обидві діяльності виключно з торгівлею. До того ж окремо у розділі «маркетинг» «Словник-довідник...» визначення збуту не наводить. Тлумачення ж дефініції «маркетинг» для пояснень інших термінів з царини управління у словнику є таким, що достатньо повно визначає сутність цього виду діяльності. Зазначене вказує на необхідність удосконалення понятійного апарату «збут» та формування парадигми збуту продукції підприємств.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується стаття

Розвиток поняттєвого апарату збутової діяльності підприємств має бути спрямований на появу таких логічних форм, як типологія, визначення за категорію, що є результатом первинного узагальнення. Розвиток теоретичного вмісту науки щодо збуту та побудова нових теоретичних систем спрямовує до певного нового теоретичного апарату наукового пізнання, який відрізняється від уже сформованого. Саме це визначає перспективність досліджень, яким присвячена стаття.

Формулювання цілей статті

Метою статті є узагальнення методологічних засад формування парадигми збуту продукції підприємств.

Виклад основного матеріалу

Загальновідомо, що основними засобами формування нового наукового знання є емпіричні дослідження та їх логічне узагальнення через виявлені закономірності та принципи. Поняття «емпіричне знання» являє собою знання, тобто результат пізнання певних явищ, подій, відношень, на первинній стадії дослідження абстрактних об'єктів. На основі отриманого знання з'являється теоретичне знання. Така логічна послідовність доречна при дослідженні та порівнянні таких видів практичної діяльності, як збут та маркетинг для виявлення спільного та відмінностей і у підсумку визначення парадигми збуту.

Найважливіше завдання методології наукового дослідження організації збутової діяльності полягає у знаходженні закономірностей цього процесу та шляхів його оптимізації. Для досягнення гносеологічного результату щодо збуту продукції підприємств сільськогосподарського машинобудування та спираючись на принципи об'єктивності, діалектики, практики та історизму, розглянемо поняття «збут», «організація збуту» та реальні обставини їх здійснення.

Для практиків збут являє собою вид вислідної діяльності суб'єкта, що здійснює господарську діяльність з виробництва та реалізації споживачеві або фірмі-посереднику вироблених товарів. Він є кінцевим етапом перебування продукту на підприємстві, який настає після циклу виробництва і для підприємства є визначальним на шляху до отримання бажаного та очікуваного результату діяльності. Цей висновок є ґрунтовним, бо ж для відтворення процесу виробництва необхідно відновити витрачені ресурси (фінансові, матеріальні, кадрові) та отримати певний прибуток, заради якого господарська діяльність організована. Безперервна циклічність цього дійства і є свідченням прибуткової господарської діяльності.

Гіпотетично, парадигма збуту полягає у формуванні сукупності фундаментальних знань, прийомів, цінностей, прагнень, які збігаються по суті зі знаннями, прийомами, цінностями, які властиві цілеспрямованому, організованому господарюванню. Одночасно, збут є кінцевим засобом реалізації наміченого.

Очевидним є те, що маркетинг як складна управлінська діяльність слугує кінцевому визначальному результату – достатньому збуту. Тим самим, ключова відмінність його від збуту полягає у тому, що він починається ще задовго до збуту, так би мовити, «готує» підприємство до виробництва, а саме, до виробництва таких продуктів, які ринок спроможний і націлений споживати. Крім того, одним з завдань маркетингу є формування можливостей впливу на ринок з метою формування попиту, що набуває особливої

значущості за умов виробництва новинок, які певний час є малознайомими для споживачів. Таким чином, маркетинг є супровідною діяльністю до збуту – рисунок 1.

Визначення А. Должко: «Збут – це система заходів, які проводяться після виходу продукції за рамки підприємства. До таких заходів належать транспортування, зберігання, доробка, просування до торгових ланок і, власне, продаж товару, сервісне обслуговування. Головна мета збуту – реалізація економічного інтересу виробника (одержання підприємницького прибутку) на основі задоволення платоспроможного попиту споживачів» [3]. Погодимось, що це визначення спочатку конкретизує саму суть поняття «організація збуту», а потім узгоджує його цілі зі спрямованістю діяльності будь-якого суб'єкта господарювання – одержанням прибутку на основі задоволення попиту. На наш погляд, і це тлумачення вказує на спорідненість функціональної складової збуту з основним завданням маркетингу – задоволення попиту.

Наступне визначення з розглянутих (Л. Балабанова, Ю. Митрохіна): «Збут у широкому розумінні – процес організації транспортування, складування, підтримки запасів, доробки, просування до гуртових і роздрібних торговельних ланок, передпродажної підготовки, упакування і реалізації товарів з метою задоволення потреб покупців і отримання на цій основі прибутку» [4]. Дуже схоже з попереднім наведеним визначенням та теж вказує на суть організації окремих складових процесу збуту та успішність її завдяки знанню про попит.

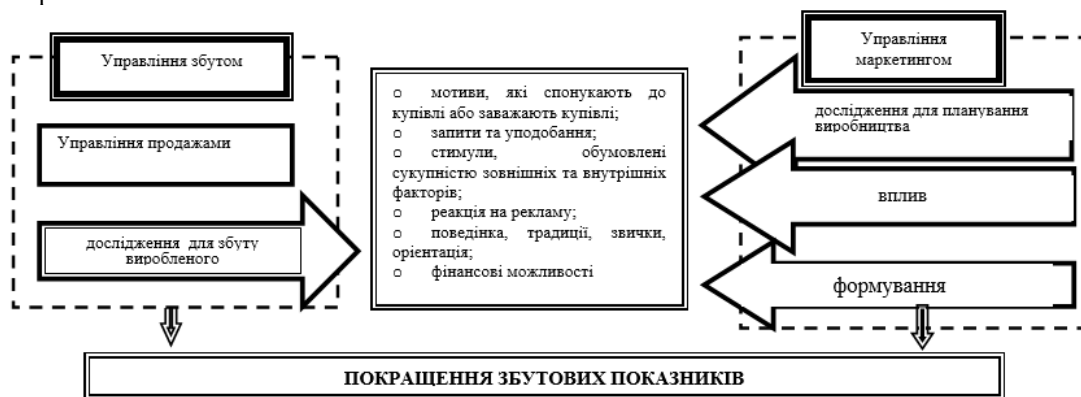


Рис. 1. Порівняння сфер впливу маркетингу та збуту (розроблено автором)

«Збут – це безпосереднє спілкування продавця та покупця» [5]. Надто лаконічно і, скоріше, нагадує визначення ринкових відносин або самого поняття «ринку», як економічного місця та обставини обміну.

«Збут – це процес просування готової продукції на ринок та організації товарного обміну з метою одержання підприємницького прибутку» [6]. Це визначення відзначене лаконічністю та точністю одночасно. Попередні визначення є такими, що вже націлюють на знання про ринок, але на практиці саме цього й бракує підприємствам, які не надто переймаються успіхом діяльності у передвиробничому періоді. Погодимось, що суто «збут» є певним комплексом дій з організації обміну того, що виробили, на гроші.

Велике значення у здійсненні збутових операцій має організаційна складова. Загальновідомо, що для будь-якої діяльності успіх слід очікувати лише за умов планування, добірки необхідних складових, координації діяльності та наявності цілей. Це і є основою організації. Завданням є правильне обрання методів, принципів, визначення конкретних, індивідуальних як для підприємства, ринку, так і для продукту, заходів.

Визначимо методи організації збуту за визначальними для практики діяльності підприємств ознаками. Дослідник методології стратегічного маркетингу Жан-Жак Ламбен наступним чином характеризує систему збуту: «У процесі збуту беруть участь багато організацій. Структура каналу залежить від того, як різні збутові функції розподіляються між учасниками» [7]. Це твердження не суперечить наведеним раніше думкам інших авторів щодо суті збуту і резюмує їх визначення. Слушно, що збутові функції, які розподілено між різними ланками збутового ланцюга, могли б бути сконцентровані в одній організації. Вона ж мусить (і це визначає її місію) нести відповідальність за їх здійснення.

На підставі досліджень методів та каналів збуту промислових підприємств вітчизняні вчені І.В. Бойчук та А.Я. Дмитрів [8] називають, крім зазначених вище, ще й четвертий канал збуту — змішаний (рисунок 2), вказуючи на такий аспект, як часткова залежність від підприємства-виробника за умовами контракту. Автори зазначають, що звертатись до використання методу змішаних каналів розподілу за умов, коли в одному регіоні висока концентрація ринку, а в іншому споживачі розосереджені або якщо для одних споживачів продукція потрібна стандартної якості, а іншим потрібна модифікація того ж товару, доречно додавати продукту певні якості. У такому випадку використовується і прямий і опосередкований (непрямий) збут одночасно.

Загально відомо, що у ринковій економічній системі «узгодження між попитом та пропонуванням здійснюється децентралізовано, на мікрорівні, на ринку.

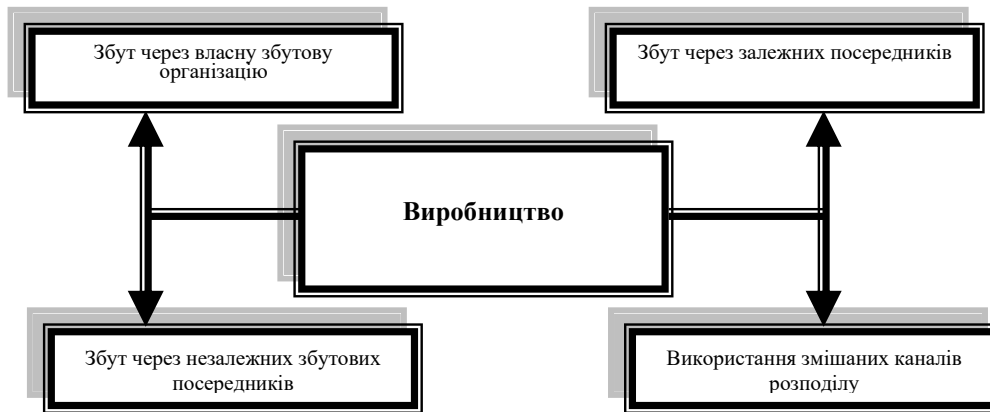


Рис. 2. Варіанти організації збуту на підприємстві (джерело [8])

Для забезпечення стабільного функціонування на ринку підприємству необхідні спеціальні збутові підрозділи. Але це є вторинним. Насамперед, має бути створена ціла система узгоджених заходів, які формують ринкову політику фірми та дозволяють реалізовувати обраний фірмою стиль ринкової поведінки» [9]. Таким чином, професор В. Герасименко переконливо радить пошук новітніх підходів до організації збутових операцій. Зважаючи на обставини діяльності підприємств досліджуваної галузі, з цим важко не погодитись. На підставі наведених означень збуту, організації збуту та орієнтації збуту на попит наведемо ключові визначення збутової діяльності (таблиця 1).

Таблиця 1

Тлумачення поняття «збут», «організація збуту» та означення домінуючої орієнтації збуту на попит

Джерело	Ключове визначення щодо поняття «збут»
«Економічний словник» Й. Завадського [2]	Збут готової продукції (англ. sale of prepared production) – один з аспектів діяльності підприємств, змістом якого є реалізація зробленої продукції з метою перетворення товарів на гроші й задоволення запитів споживачів.
Тлумачний словник [10] сучасної української мови	Збут – це продаж готової продукції, сировини.
Ф. Котлер [11]	Збут – лише верхівка маркетингового айсберга. Збут – усього лише одна з багатьох його функцій, до того ж не найістотніша. Якщо дія ринку добре попрацював над такими розділами маркетингу, як виявлення споживачьких потреб, налагодження системи розподілу, такі товари підуть легко.
Н. Брагинець [12]	Збут – найважливіший напрямок діяльності фірми у ринковому середовищі і вимагає усебічного обстеження та опрацювання ринкової стратегії і тактики.
В. Ткаченко, В. Богачов	Збут – робота, пов'язана з реалізацією продукції. На перший план висувуються потреби та вимоги споживачів, а не виробника товару.
С. Шпилик [13]	Збут – робота, пов'язана з реалізацією продукції. На перший план висувуються потреби та вимоги споживачів, а не виробника товару.
А. Долюк [3]	Збут – це система заходів, які проводяться після виходу продукції за рамки підприємства. До таких заходів належать транспортування, зберігання, доробка, просування до торгових ланок і, власне, продаж товару, сервісне обслуговування. Головна мета збуту – реалізація економічного інтересу виробника (одержання підприємницького прибутку) на основі задоволення платоспроможного попиту споживачів.
Л. Балабанова, Ю. Митрохіна [4]	Збут у широкому розумінні – процес організації транспортування, складування, підтримки запасів, доробки, просування до гуртових і роздрібних торговельних ланок, передпродажної підготовки, упакування і реалізації товарів з метою задоволення потреб покупців і отримання на цій основі прибутку.
А. Панкрухін [14]	Збут – це безпосереднє спілкування продавця та покупця.
Т. Лук янець [6]	Збут – це процес просування готової продукції на ринок та організації товарного обміну з метою одержання підприємницького прибутку.
«Словник-довідник правових, політологічних, соціологічних та економічних термінів» [1]	Окреме визначення збуту відсутнє, але є визначення маркетингу через поняття «збут» – «система управління збутом, що ґрунтується на вивченні ринку з метою максимально можливого задоволення потреб покупців».
Ключове визначення щодо організації збуту	
Жан-Жак Ламбен [7]	У процесі збуту беруть участь багато організацій. Структура каналу залежить від того, як різні збутові функції розподіляються між учасниками... необхідно вирішити, чи слід поручати певні збутові функції іншим фірмам і, якщо так, то у якому ступені та за якої торгової кон'юнктури.
В. Герасименко [9]	Щоб не мати проблем зі збутом продукції, за умов «ринку покупця» підприємства повинні активно піклуватись про покупців та їх бажання.
В. Нехай [15, 16]	Для планування об'єму збуту основою є вивчення потреб, а вирішальне слово у формуванні асортименту та об'єму продажів належить відділу маркетингу.
В. Нехай [17]	Організація збуту відіграє важливу роль, тому що дійсний зворотній зв'язок виробництва з ринком, є джерелом інформації про попит та потреби споживачів.
В. Нехай [18]	Посередницька ланка збутової діяльності фірми у більшості випадків підвищує ефективність збутових операцій, тому що висока професійність посередника у збутовій та посередницькій сферах дозволяє прискорити окупність витрат і обіговість засобів шляхом великомасштабних, універсальних та спеціалізованих операцій, створює зручності для кінцевих покупців, економить засоби та час на меншій кількості ділових відносин.

Вочевидь, усі визначення збутової діяльності торкаються залежності збуту від знання попиту через маркетингові дослідження.

Враховуючи наведені тлумачення дефініції «збут» та визначені методи його здійснення, доречно визнати це поняття саме економічною категорією. На наш погляд, спільне, визначальне, родова ознака, у цього виду економічної діяльності суб'єкту є. Економічною категорією ж саме й визнають «абстрактні, логічні, теоретичні поняття, які в узагальненому вигляді виражають родові ознаки певних економічних явищ і процесів» [19]. Таким чином, затвердимось на думці, що збут має свої індивідуальні ознаки, чітко визначений як одна з функціональних ланок господарської діяльності підприємства і є економічною категорією.

Таким чином, парадигма збуту затверджує його як економічна категорія, яка являє собою послідовність заходів з реалізації продукції підприємства на основі використання методів маркетингу та його організаційної достатності для забезпечення задоволення попиту та досягнення прибутковості підприємства. Ця категоріальна модель обґрунтовує й співвідношення категорій «збут» та «маркетинг».

Висновки дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Для досягнення гносеологічного результату щодо збуту продукції підприємств з додержанням принципів об'єктивності, діалектики, практики та історизму, розглянуто поняття «збут», «організація збуту» та проаналізовано реальні обставини здійснення збуту продукції підприємств, на підставі чого аргументовано, що для практиків збут являє собою вид вислідної діяльності суб'єкта, що здійснює господарську діяльність з виробництва та реалізації споживачеві або фірмі-посереднику вироблених товарів. Він є кінцевим етапом перебування продукту на підприємстві, який настає після циклу виробництва і для підприємства є визначальним на шляху до отримання бажаного та очікуваного результату діяльності.

В результаті проведеного емпіричного дослідження та логічного узагальнення виявлені закономірності та принципи збутової діяльності, сформоване нове наукове знання щодо парадигми збуту.

Наукова новизна одержаних результатів полягає в удосконаленні методологічних засад формування парадигми збуту, яка затверджує його як економічна категорія, яка являє собою послідовність заходів з реалізації продукції підприємства на основі використання методів маркетингу та його організаційної достатності для забезпечення задоволення попиту та досягнення прибутковості підприємства. Ця категоріальна модель обґрунтовує й співвідношення категорій «збут» та «маркетинг».

Напрямок подальшого розгляду є дослідження та удосконалення методів організації та управління підприємствами, підходів до розробки новітніх методів організації збуту.

Література

1. Словник-довідник правових, політологічних, соціологічних та економічних термінів : навчальний посібник / укладачі: І.П. Байрак, В.К. Збарський, О.В. Грабовський, В.І. Курило, Л.І. Курило. К. : Міленіум, 2008. 296 с.
2. Завадський Й.С., Осовська Т.В., Юшкевич О.О. Економічний словник. К. : Кондор, 2006, 356 с.
3. Долук А.В. Економічна сутність категорій «витрати», «затрати», «збут». Вісник ЖДТУ. № 4 (62). 2012. С. 76–78.
4. Балабанова Л.В., Митрохіна Ю.П. Управління збутовою політикою. URL: http://culonline.com.ua/Books/Upravl_zbutovoyu_politikoyu_Balabanova2011.pdf.
5. Нехай В.В. Дослідницька аналітика збуту підприємств сільськогосподарського машинобудування. Міжнародна науково-практична конференція «Економічна аналітика: сучасні реалії та прогностичні можливості» (19 квітня 2019 року). Київ : ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», 2019. С. 216–218.
6. Лук'янець Т.И. Маркетингова політика комунікацій : навч. посіб. К. : КНЕУ, 2000. 380 с.
7. Ламбен Ж.-Ж. Менеджмент, ориентированный на рынок / ред. В. В. Колчанова. СПб : Питер, 2006. 800 с.
8. Бойчук І. В. Організація маркетингової діяльності на промислових підприємствах. 2014. Вип.17. С. 71–74. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Torg_2014_17_17.
9. Герасименко В.В. Основы маркетинга. Харьков, 1999. 142 с.
10. Тлумачний словник сучасної української мови / укл. І.М. Забіяка. К. : Арій, 2007. 512 с.
11. Котлер Ф. Основы маркетинга. 2-е европ. изд. М., СПб : Вильямс, 2003. 307 с.
12. Брагінець Н.В., Ткаченко В.Г., Богачов В.І. Основы маркетинговой діяльності. Луганськ : Книжковий світ, 2000. 236 с.
13. Шпилик С. Управління збутовою діяльністю підприємства. Галицький економічний вісник, 2012. № 4. С. 88–95.
14. Панкрухин А.П. Маркетинг. М. : Институт международного права и экономики имени А.С. Грибоедова, 1999. 398 с.
15. Нехай В.В. Управління ринком сільськогосподарської техніки на основі консолідації та

прямого маркетингу. Економіка АПК. Київ, 2015. № 12. С.68–71.

16. Нехай В.В. Забезпечення маркетингової підтримки підприємства. Вісник Запорізького національного університету. Запоріжжя, 2011. № 1 (9). С. 52–58.

17. Нехай В.В. Метод «маневру» у стратегічному управлінні та створенні ринкових переваг підприємств на ринку засобів виробництва. Вісник Херсонського національного технічного університету. Херсон, 2022. С. 169-176 (фаховий). URL: [http://kntu.net.ua/ukr/content/download/97014/554465/file/Вісник%201%20\(80\).pdf](http://kntu.net.ua/ukr/content/download/97014/554465/file/Вісник%201%20(80).pdf);

18. Нехай В.В. Консолідована логістична та маркетингова підтримка операцій зі збуту та транспортування. Проблеми організації, управління та підвищення ефективності транспортних перевезень : монографія / за ред. Л.М. Савчук, Г.С. Прокудіна. Дніпро : Пороги, 2021. С. 93-123. http://eadnurt.diit.edu.ua/bitstream/123456789/14458/1/Transport2021_fragment.pdf

19. Економічні категорії, закони та принципи. Пізнання і використання економічних законів. http://pidruchniki.com/1529052739909/politekonomiya/ekonomichni_kategoriyi_zakoni_printsipi_piznannya_vikoristannya_ekonomichnih_zakoniv.

References

1. Slovnyk-dovidnyk pravovykh, politolohichnykh, sotsiolohichnykh ta ekonomichnykh terminiv : navchalnyi posibnyk / ukladachi: I.P. Bairak, V.K. Zbarskyi, O.V. Hrabovskiy, V.I. Kurylo, L.I. Kurylo. K. : Milenium, 2008. 296 s.
2. Zavadskiy Y.S., Osowska T.V., Yushkevych O.O. Ekonomichnyi slovnyk. K. : Kondor, 2006, 356 s.
3. Doliuk A.V. Ekonomichna sutnist katehoriy «vytraty», «zatraty», «zbut». Visnyk ZhDTU. № 4 (62). 2012. S. 76–78.
4. Balabanova L.V., Mytrokhina Yu.P. Upravlinnia zbutovoiu politykoiu. URL: http://culonline.com.ua/Books/Upravln_zbutovoyu_politikoyu_Balabanova2011.pdf.
5. Nekhai V.V. Doslidnytska analityka zbutu pidpriemstv silskohospodarskoho mashynobuduvannia. Mizhnarodna naukovo-praktychna konferentsiia «Ekonomichna analityka: suchasni realii ta prohnostychni mozhlyvosti» (19 kvitnia 2019 roku). Kyiv : DVNZ «Kyivskiy natsionalnyi ekonomichnyi universytet imeni Vadyma Hetmana», 2019. S. 216–218.
6. Lukianets T.Y. Marketynhova polityka komunikatsii : navch. posib. K. : KNEU, 2000. 380 s.
7. Lamben Zh.-Zh. Menedzhment, oryentirovani na rynok / red. V. V. Kolchanova. SPb : Pyter, 2006. 800 s.
8. Boichuk I. V. Orhanizatsiia marketynhovoї diialnosti na promyslovykh pidpriemstvakh. 2014. Vyp.17. S. 71–74. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Torg_2014_17_17.
9. Herasymenko V.V. Osnovy marketynha. Kharkov, 1999. 142 s.
10. Tlumachnyi slovnyk suchasnoi ukrainskoi movy / ukl. I.M. Zabiaka. K. : Arii, 2007. 512 s.
11. Kotler F. Osnovy marketynha. 2-e evrop. yzd. M., SPb : Vyliams, 2003. 307 s.
12. Brahynets N.V., Tkachenko V.H., Bohachov V.I. Osnovy marketynhovoї diialnosti. Luhansk : Knyzhkovyi svit, 2000. 236 s.
13. Shpylyk S. Upravlinnia zbutovoiu diialnistiu pidpriemstva. Halytskyi ekonomichnyi visnyk, 2012. № 4. S. 88–95.
14. Pankrukhyn A.P. Marketynh. M. : Ynstytut mezhdunarodnoho prava y ekonomyky ymeny A.S. Hryboedova, 1999. 398 s.
15. Nekhai V.V. Upravlinnia rynkom silskohospodarskoi tekhniki na osnovi konsolidatsii ta priamoho marketynhu. Ekonomika APK. Kyiv, 2015. № 12. S.68–71.
16. Nekhai V.V. Zabezpechennia marketynhovoї pidtrymky pidpriemstva. Visnyk Zaporizkoho natsionalnoho universytetu. Zaporizhzhia, 2011. № 1 (9). S. 52–58.
17. Nekhai V.V. Metod «manevru» u stratehichnomu upravlinni ta stvorenni rynkovykh perevah pidpriemstv na rynku zasobiv vyrobnytstva. Visnyk Khersonskoho natsionalnoho tekhnichnoho universytetu. Kherson, 2022. S. 169-176 (fakhoviy). URL: [http://kntu.net.ua/ukr/content/download/97014/554465/file/Visnyk%201%20\(80\).pdf](http://kntu.net.ua/ukr/content/download/97014/554465/file/Visnyk%201%20(80).pdf);
18. Nekhai V.V. Konsolidovana lohystychna ta marketynhova pidtrymka operatsii zi zbutu ta transportuvannia. Problemy orhanizatsii, upravlinnia ta pidvyshchennia efektyvnosti transportnykh perevezen : monohrafiia / za red. L.M. Savchuk, H.S. Prokudina. Dnipro : Porohy, 2021. S. 93-123. http://eadnurt.diit.edu.ua/bitstream/123456789/14458/1/Transport2021_fragment.pdf
19. Ekonomichni katehoriy, zakony ta pryntsyipy. Piznannya i vykorystannia ekonomichnykh zakoniv. http://pidruchniki.com/1529052739909/politekonomiya/ekonomichni_kategoriyi_zakoni_printsipi_piznannya_vikoristannya_ekonomichnih_zakoniv.

<https://doi.org/10.31891/2307-5740-2023-314-1-18>

УДК 657.1

Олена ЄРЕМЯН

Херсонський національний технічний університет

<https://orcid.org/0000-0002-8170-7598>

e-mail: number_one_2000@ukr.net

Тетяна ЄРМОЛЕНКО

Херсонський національний технічний університет

<https://orcid.org/0000-0002-0490-7043>

e-mail: ermolenko.tanyshka@gmail.com

ФІНАНСОВІ АКТИВИ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ОБ'ЄКТ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

У статті систематизовано чинні підходи до класифікації фінансових активів як основи інформаційного забезпечення різних рівнів управління підприємством, уточнено економічну сутність фінансових активів для потреб бухгалтерського обліку. На основі вивчення законодавчо-нормативної бази, яка регламентує методологію бухгалтерського обліку фінансових активів у вітчизняній і міжнародній практиці, встановлено взаємозв'язок фінансових активів з об'єктами бухгалтерського обліку, надано рекомендації щодо групування і відображення фінансових активів у бухгалтерському обліку і фінансовій звітності.

Ключові слова: фінансові активи, економічна сутність, складові, об'єкт, бухгалтерський облік, фінансова звітність.

Olena YEREMIAN, Tatiana YERMOLENKO

Kherson National Technical University

FINANCIAL ASSETS OF THE ENTERPRISE AS AN OBJECT OF ACCOUNTING

In order to reveal the economic essence of financial assets, the article systematizes current approaches to their classification as the basis of information support at various levels of enterprise management. It was concluded that there are many different definitions of the concept of "financial assets", they can be used, especially in the scientific environment, as: "financial instruments", "monetary assets", "financial resources", this ambiguity leads to problems in understanding the essence of this term and causes problems in the accounting of these objects. Therefore, the article specifies the economic essence of financial assets for the needs of accounting. Based on the study of the legislative and regulatory framework, which regulates the accounting methodology of financial assets in domestic and international practice, their components for the needs of accounting are determined.

In order to determine the relationship between financial assets and accounting objects, the article highlights certain features characterizing financial assets. Taking into account the above characteristics, the financial assets of enterprises can be defined as funds involved in the financial and economic turnover of the enterprise from various sources for the purpose of obtaining economic benefits and intended to ensure current and investment activities. That is, for accounting purposes, financial assets are a group of economic assets of an enterprise in the form of cash and other financial instruments: financial investments, receivables, cash of the enterprise and their equivalents.

Summarizing the conducted research, the relationship between financial assets and accounting objects based on the Chart of Accounts is given. It is noted that financial assets are clearly indicated in the Chart of Accounts, both in the part of non-current assets (class 1) and in the composition of funds, settlements and other assets (class 3). That is, they are directly reflected in the accounting accounts, and therefore in the balance sheet of the enterprise.

The practical use of the given composition of financial assets, based on the essence of this concept, corresponds to the current regulatory framework, takes into account their features and will contribute to the arrangement of financial assets in the accounting accounts and reflected in the balance sheet.

Keywords: financial assets, economic entity, components, object, accounting, financial reporting.

Постановка проблеми у загальному вигляді

та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями

В сучасних умовах господарювання для багатьох підприємств основну частину ресурсів становлять фінансові активи, що дають можливість підприємству використовувати їх для отримання економічних вигод у майбутньому. Фінансові активи завжди відносяться до найліквідніших активів, але водночас з обмеженим ресурсом, і саме у правильному та раціональному їх використанні полягає ефективність функціонування підприємства, платоспроможність і майбутній розвиток. Тому, саме правильна та своєчасна організація обліку фінансових активів є одним з важливих питань під час контролю операцій із ними.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Проблемам визначення економічної сутності, класифікації та визнання фінансових активів присвячена праця О. Виговського, А. Загородній, Н. Лоханова, І. Бурденко, І. Макаренко. Теоретичні та методологічні засади обліку і оподаткування фінансових активів висвітлювались у працях таких вітчизняних науковців, як Н. Васюк, О. Вітренко, О. Гончаренко, Г. Єна, О. Задніпровський, О. Коблянська, Д. Костенко, М. Корінько, І. Макаренко, К. Назарова та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується стаття

Звісно наукові дослідження цих вчених вміщує у собі досить великий діапазон різноманітних питань, пов'язаних з проблемними аспектами обліку, аудиту та оподаткування фінансових активів. Втім, все одно залишається багато відкритих питань стосовно уточнення особливостей формування фінансових активів, їх класифікації, визнання та оцінки, які зумовлюють потреби у подальших дослідженнях, що доводить актуальність обраної теми дослідження.

Формулювання цілей статті

Метою статті є дослідити і узагальнити економічну сутність фінансових активів для потреб бухгалтерського обліку, надати рекомендації щодо групування і відображення фінансових активів у бухгалтерському обліку і фінансовій звітності.

Виклад основного матеріалу

Одним з основних видів активу, що використовується підприємством, є фінансовий актив. Використання фінансових активів дає можливість розподіляти кошти для фінансування нових напрямів і видів діяльності, окремих проєктів, спонукаючи до пошуку найбільш прийнятних шляхів для їх ефективного використання з урахуванням наявного рівня розвитку економіки в країні.

Для розкриття економічної сутності фінансових активів необхідно систематизувати чинні підходи до їх класифікації як основи інформаційного забезпечення різних рівнів управління підприємством.

Поняття «фінансові активи» у вітчизняній економічній літературі не набуло широкого поширення, переважно воно використовується фахівцями у сфері фінансів, що підтверджує відсутність розвиненої практики використання цього виду активів у діяльності вітчизняних підприємств.

Деякі вчені-економісти у своїх підходах до визначення сутності фінансових активів використовують термін «документ, що підтверджує право власника на частину власності або прибутку фірми». У цьому випадку поняття фінансовий актив співставляється з іншим терміном – фінансовий інструмент [1, с. 185-186].

Володар Нобелівської премії У. Шарп порівнює поняття «фінансовий актив» та «цінний папір». Вчений надає йому наступний зміст: «офіційне підтвердження права на отримання майбутніх прибутків при дотриманні домовленостей» [2]. Автор відомої праці про оцінювання активів Дж. Кочрен, також ототожнює термін «цінний папір» та «фінансовий актив» [3]. Дж. Вахович та К. Дж. Ван Хорн дотримуються думки, що фінансовий актив виникає лише тоді, коли вільні кошти вкладаються інвестором в акції або надаються у кредит.

Вчений-економіст Ф. Фабозці вважав: «Фінансові активи (фінансові інструменти чи цінні папери) є прикладом нематеріальних активів, тобто законних прав на деякий майбутній дохід. Вартість таких активів не залежить від форми, в якій ці права зафіксовані» [4]. Проте таке визначення є досить дискусійним, тому що фінансові активи вказують на джерело формування фінансового капіталу, на відміну від фінансових інструментів які окреслюють сферу його використання.

В свою чергу економічна енциклопедія за редакцією С. В. Мочерного відносить до фінансових активів: готівку, депозити в банку, чеки, цінні папери, розрахункові документи в дорозі, грошові документи, фінансові вкладення, вклади в інші підприємства [5].

З позицій бухгалтерського обліку, фінансовий актив є елементом фінансового інструменту при класифікації за елементами балансу. Отже, існує багато різних визначень поняття «фінансові активи», вони можуть використовуватись, особливо в науковому середовищі як: «фінансові інструменти», «грошові активи», «фінансові ресурси», ця неоднозначність призводить до проблематичності у розумінні сутності цього терміну та спричиняє виникнення питань в обліку саме цих об'єктів.

Підходи до розуміння поняття «фінансові активи» різними авторами наведено в табл. 1.

Вивчення наукових праць зарубіжних та вітчизняних вчених дають змогу зробити висновок про неоднозначність підходу до визначення суті поняття «фінансові активи». Окремі дослідники розглядають фінансові активи в економічній площині, лише частково розкриваючи сутність цього поняття, інші – навпаки, висвітлюють його дуже широко. Така неоднозначність у визначенні призводить до того, що фінансові активи розглядаються науковцями по-різному: як ресурси, як права на ресурси, як ліва частина балансу, як майно [6, с. 185].

Ми вважаємо, що дані визначення є не повними, тому що в них не відображається вся багатосторонність поняття «фінансові активи». Виходячи з цього, можна дати узагальнююче визначення поняття «фінансових активів», як категорії, пов'язаної з рухом об'єктів, що мають вартість, є результатом минулих подій, здатні приносити у майбутньому економічні вигоди й знаходяться у власності й під контролем економічних суб'єктів, у їх наявній грошовій формі чи у формі грошових і фінансових інструментів [6, с. 187].

Розглядаючи бухгалтерський облік як специфічну сферу наукових економічних знань, що має власний категорійно-понятійний апарат і враховує особливості концептуальної структури бухгалтерського обліку, для обґрунтування сутності поняття «фінансові активи» не менш важливим є вивчення законодавчо-

нормативної бази, яка регламентує методологію бухгалтерського обліку фінансових активів у вітчизняній і міжнародній практиці.

Таблиця 1

Трактування поняття «фінансові активи» різними науковцями

Джерело	Визначення автора
Виговський О. [6, с. 56]	належать до категорії нематеріальні активи, які опосередковують правовідносини між кредитором та боржником та є правовими вимогами кредитора до боржника щодо здійснення певного виконання майбутньому
Гуменюк Д. [7]	є специфічними не речовими активами, які являють собою законні вимоги власників цих активів на отримання певного, як правило, грошового доходу в майбутньому
Загородній А.Г., Вознюк Г.Л. [8]	1) кошти, коштовні метали та коштовне каміння, цінні папери, боргові зобов'язання та права вимоги боргу, що не віднесені до цінних паперів 2) активи підприємства у формі наявних коштів та різного роду фінансових інструментів.
Карплінський Б.А. Герасименко О.В. [9]	кошти, цінні папери, боргові зобов'язання та право вимоги боргу, що не віднесені до цінних паперів
Мочерний С.В. та ін. [5]	сукупність фінансових ресурсів фізичних та юридичних осіб. До них належать: готівка, депозити в банку, чеки, цінні папери, розрахункові документи в дорозі, грошові документи, фінансові вкладення
Черкасова С.В. [10]	є носіями капіталу на фінансовому ринку, внаслідок випуску та обігу яких забезпечується акумулювання та перерозподіл грошових ресурсів в економіці
Шелудько В.М. [11]	є специфічними не речовими активами, які являють собою законні вимоги власників цих активів на отримання певного, як правило, грошового доходу в майбутньому
Чен Дж. (James Chen) [12]	це ліквідний актив, який отримує свою вартість за договірним правом або вимогою власності. Грошові кошти, акції, облігації, пайові фонди та банківські депозити - все це приклади фінансових активів. На відміну від землі, майна, товарів чи інших матеріальних цінностей, фінансові активи не обов'язково мають властиву фізичну цінність або навіть фізичну форму

Джерело: складено автором

Вітчизняне законодавство не має широкого різноманіття визначень поняття «фінансовий актив», а спеціальні нормативні акти, що регулюють методологію бухгалтерського обліку розкривають сутність зазначеного поняття через його склад (табл. 2). При цьому, спостерігається подібність визначень фінансового активу в П(С)БО 13 «Фінансові інструменти» та МСБО 32 «Фінансові інструменти: подання», хоча міжнародний стандарт містить детальніший виклад.

Таблиця 2

Нормативне визначення поняття «фінансовий актив»

Нормативний акт	Визначення
Закон України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» [13]	кошти, цінні папери, боргові зобов'язання та право вимоги боргу, що не віднесені до цінних паперів
Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями [14]	будь-який актив, погашення якого здійснюватиметься з використанням грошей або іншого фінансового інструменту
Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 13 «Фінансові інструменти» [15]	- грошові кошти та їх еквіваленти; - інструмент власного капіталу іншого підприємства; - контракт, що надає право отримати грошові кошти або інший фінансовий актив від іншого підприємства; - контракт, що надає право обмінятися фінансовими інструментами з іншим підприємством на потенційно вигідних умовах
Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 32 «Фінансові інструменти: подання» [16]	1) грошові кошти; 2) інструменти власного капіталу іншого суб'єкта господарювання; 3) контрактне право: - отримувати грошові кошти або інший фінансовий актив від іншого суб'єкта господарювання, або - обмінювати фінансові інструменти з іншим суб'єктом господарювання за умов, які є потенційно сприятливими; 4) контракт, розрахунки за яким здійснюватимуться або можуть здійснюватися власними інструментами капіталу суб'єкта господарювання та який є: - непохідним інструментом, за який суб'єкт господарювання зобов'язаний або може бути зобов'язаний отримати змінну кількість власних інструментів капіталу, або - похідним інструментом, розрахунки за яким здійснюватимуться або можуть здійснюватися іншим чином, ніж обміном фіксованої суми грошових коштів або іншого фінансового активу на фіксовану кількість власних інструментів капіталу
Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка» [17]	• фінансовий актив, призначений для перепродажу (торгові); • фінансові інвестиції, утримувані до їх погашення; • дебіторська заборгованість, не призначена для перепродажу; • фінансові активи, наявні для продажу.
ПСБОДС 134 «Фінансові інструменти» [18]	а) грошові кошти та їх еквіваленти; б) контракт, що надає право отримати грошові кошти або інший фінансовий актив; в) контракт, що надає право обмінятися фінансовими інструментами на потенційно вигідних умовах; г) інструмент власного капіталу суб'єкта господарювання

Джерело: складено автором

Отже, поширеними складовими фінансових активів, що дозволяють контрактним правом отримувати грошові кошти в майбутньому, є дебіторська заборгованість із покупцями та замовниками, векселі одержані, позики видані, фінансові інвестиції. Слід зазначити, що ПСБО 13 і МСБО 39 не застосовуються до товарних контрактів, розрахунок за якими не може бути здійснений грошовими коштами, а також наступні контракти, які:

- укладені з метою задоволення внутрішніх потреб підприємства у придбанні, продажу або споживанні;

- призначені для цього з самого початку;
- виконуються шляхом поставки запасів.

Таким чином, дослідження законодавчо-нормативної бази, яка регламентує порядок визнання, оцінки та методологію бухгалтерського обліку фінансових активів дозволило визначити їх складові для потреб бухгалтерського обліку (рис. 1).

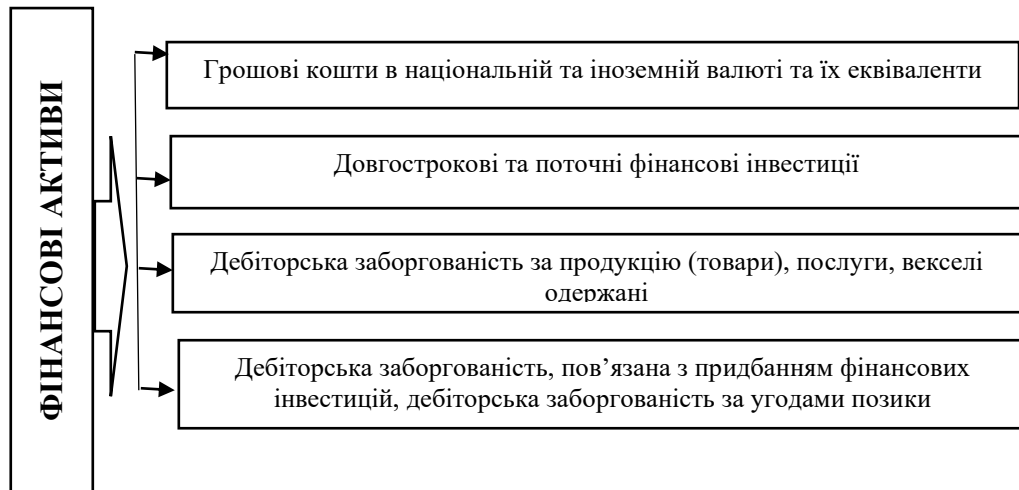


Рис. 1. Складові фінансових активів для потреб бухгалтерського обліку

Джерело: власна розробка автора

Необхідно пам'ятати, що аванси сплачені та витрати майбутніх періодів, майбутньою економічною вигодою від яких є отримання товарів або послуг, а не право на отримання грошових коштів чи іншого фінансового активу, не є фінансовим активом.

У п. 68 МСБО 39 „Фінансові інструменти: визнання та оцінка” надається класифікація фінансових активів залежно від мети кінцевого призначення, зокрема вони класифікуються на чотири категорії з відображенням у балансі [17]:

- фінансовий актив, призначений для перепродажу (торгові);
- фінансові інвестиції, утримувані до їх погашення;
- дебіторська заборгованість, не призначена для перепродажу;
- фінансові активи, наявні для продажу.

Активи, як ресурс є основою діяльності підприємства, як об'єкт бухгалтерського обліку – його невід'ємна складова. Найбільш поширеною класифікаційною ознакою поділу активів є їх поділ на оборотні і необоротні.

До об'єктів бухгалтерського обліку відносять: господарські засоби за їх складом та використанням, джерела утворення господарських засобів за їх видами і господарські процеси, що зумовлюють рух господарських засобів, коштів і джерел їх утворення.

З метою визначення взаємозв'язку фінансових активів з об'єктами бухгалтерського обліку доцільно виділити певні ознаки, що характеризують фінансові активи:

- мають джерело формування;
- мають мету формування;
- знаходяться в постійному русі, тобто поповнюються новими надходженнями та витрачаються за цільовим призначенням;
- мають напрямок і мету використання.

Враховуючи вищевказані ознаки, фінансові активи підприємств можна визначити як кошти, залучені у фінансово-господарський оборот підприємства з різних джерел з метою отримання економічних вигод та призначені для забезпечення поточної та інвестиційної діяльності [19]. Тобто, для цілей бухгалтерського обліку фінансові активи – це група господарських засобів підприємства у формі готівкових та інших фінансових інструментів: фінансові інвестиції, дебіторська заборгованість, грошові кошти підприємства та їх еквіваленти.

Фінансове інвестування є процесом забезпечення зростання капіталу інвестора за рахунок операцій з цінними паперами та корпоративними правами, відмінними від цінних паперів. Фінансові інвестиції – це господарські операції, що передбачають придбання корпоративних прав, цінних паперів, деривативів та/або інших фінансових інструментів.

Під довгостроковими фінансовими інвестиціями розуміються фінансові інвестиції на період понад один рік, а також усі інші інвестиції, котрі не можуть бути вільно реалізовані у будь-який момент.

Під поточними фінансовими інвестиціями розуміються фінансові інвестиції на термін, що не перевищує один рік, які можуть бути вільно реалізовані в будь-який момент (крім інвестицій, котрі є еквівалентами грошових коштів).

Трактування поняття «дебіторська заборгованість» у нормативних документах містить різні підходи до визначення її сутності. Зокрема, в одних нормативних документах дебіторська заборгованість визначається як сума заборгованостей дебіторів на певну дату, а в інших – як фінансовий актив підприємства (установи), що виникає внаслідок договірних відносин між двома юридичними особами, серед яких одна сторона є власником активу. Але у тлумаченні даного поняття спільним є те, що дебіторська заборгованість розглядається як сума боргів чи сума заборгованостей дебітора на певну дату.

Грошові кошти як найліквідніші активи підприємства включають наступні складові: готівка в касі; кошти на рахунках в банках (на поточному рахунку та частина коштів на інших рахунках, наприклад, рахунки відкриті для розрахунків за чеками); електронні гроші, які емітуються у відкрито циркулюючій системі; депозити до запитання та кошти в дорозі.

Відповідно до НП(С)БО 1 еквіваленти грошових коштів (грошей) – короткострокові високоліквідні фінансові інвестиції, які вільно конвертуються у певні суми грошей і характеризуються незначним ризиком зміни вартості [20].

Що ж стосується джерел їх утворення, то вони є лише шляхами формування фінансових активів.

Узагальнюючи проведені дослідження, наведемо взаємозв'язок фінансових активів з об'єктами бухгалтерського обліку, виходячи з Плану рахунків [21] (рис. 2).

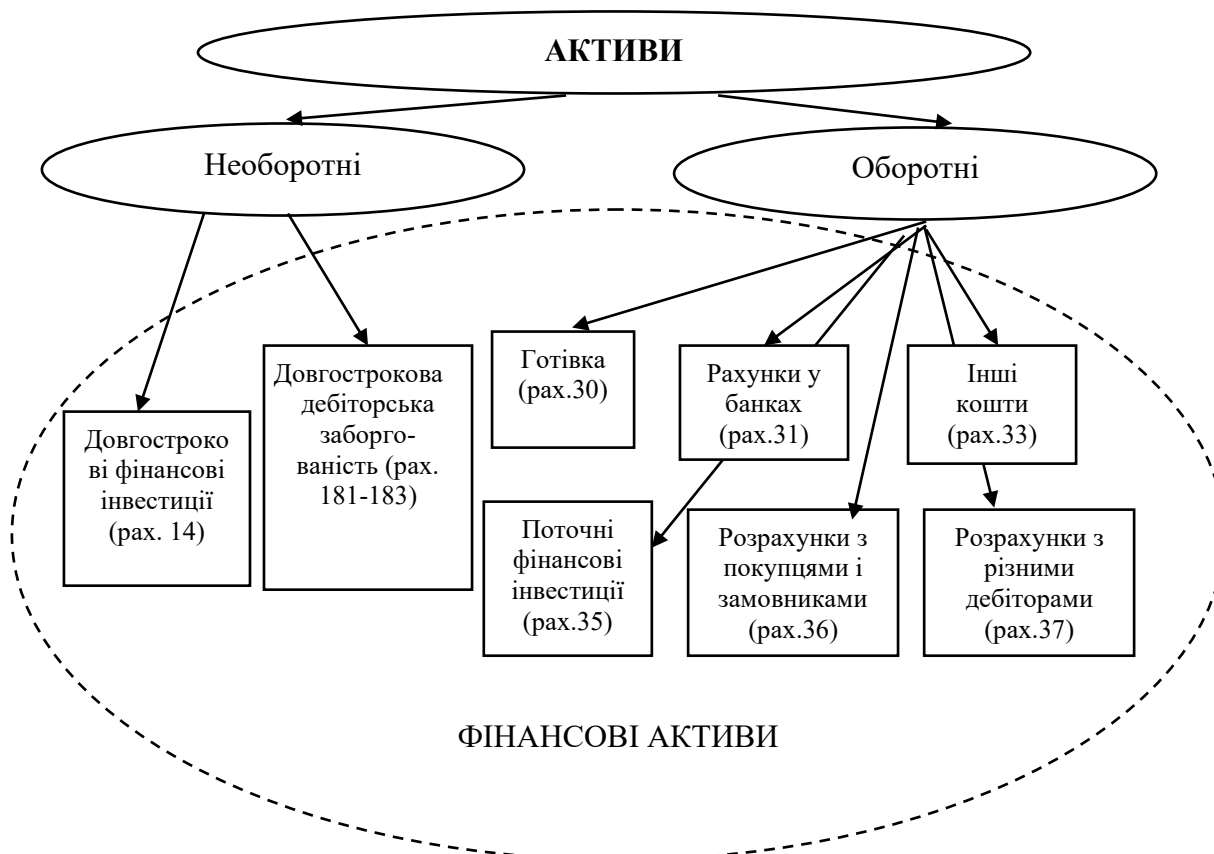


Рис. 2. Фінансові активи як об'єкти бухгалтерського обліку і звітності

Джерело: складено автором на підставі [20 і 21].

Виходячи з рис. 2, видно, що фінансові активи чітко зазначені в Плані рахунків, як в частині необоротних активів (клас 1), так і у складі коштів, розрахунків та інших активів (клас 3). Тобто вони безпосередньо знаходять своє відображення на рахунках бухгалтерського обліку, а значить і у балансі підприємства. Отже, під фінансовими активами для цілей бухгалтерського обліку необхідно розуміти, в

частині необоротних активів (довгострокові фінансові інвестиції, довгострокова дебіторська заборгованість та інші активи) та в частині коштів, розрахунків та інших активів, які входять до складу оборотних активів (готівка, рахунки в банках, інші кошти, поточні фінансові інвестиції, розрахунки з покупцями та замовниками, розрахунки з різними дебіторами).

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Таким чином, розглянувши економічну сутність фінансових активів можна зазначити, що вітчизняне законодавство не має широкого різноманіття визначень поняття «фінансовий актив», але найбільш вдалими для бухгалтерського обліку необхідно розуміти, фінансові активи включають дебіторську заборгованість, фінансові інвестиції, грошові кошти та їх еквіваленти. Тому досліджуючи фінансові активи, потрібно розглядати кожен цей актив окремо, у складі необоротних і оборотних активів підприємства.

Використання на практиці наведеного складу фінансових активів, виходячи з сутності даного поняття, відповідає чинній нормативній базі, враховує їх особливості і сприятиме упорядкуванню фінансових активів на рахунках бухгалтерського обліку і відображенню у балансі.

Перспективними напрямками подальших досліджень є розробка єдиного порядку визначення реальної вартості фінансових активів для цілей оподаткування та бухгалтерського обліку.

Література

1. Коваленко І.В. Економічна суть фінансових активів. Актуальні проблеми економічного і соціального розвитку регіону. 2012. С. 184–188.
2. Шарп У., Александер Г. Інвестиції. М. : ИНФРА. 1997. 1024 с.
3. Cochrane J. Asset pricing. Chicago, 2000. 462 p.
4. Фабоцці Ф. Дж. Управління інвестиціями. М. : ИНФРА. 1997. 1024 с.
5. Економічна енциклопедія : у 3 т. Т. 1 / редкол. : С. Мочерний (відп. ред.) та ін. К. : Академія, 2000. 868 с.
6. Виговський О.П. Поняття та сутність фінансових активів як приватноправової категорії. Юридична Україна. 2015. № 7-8. С. 53–57.
7. Гуменюк Д. Ринок фінансових послуг: навч. посіб. для самостійного вивчення дисципліни. Івано-Франківськ : ІМЕ «Галицька академія». 2005. 244 с.
8. Загородній А.Г., Вознюк Г.Л. Фінансово-економічний аналіз фінансів. Облік і фінанси. 2007. № 6. С. 1072.
9. Карплінський Б.А., Герасименко О.В. Фінансово-економічний словник : навч. посіб. Львів : Магнолія плюс, 2005. 304 с.
10. Черкасова С.В. Фінансовий ринок : навч. посіб. Львів : Магнолія. 2010. 330 с.
11. Шелудько В.М. Фінансовий ринок : навч. посіб. К. : Знання-Прес. 2002. 535 с.
12. James Chen. Financial Asset. URL: <https://www.investopedia.com/terms/f/financialasset.asp> (дата звернення: 05.02.2023).
13. Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг : Закон України від 12.07.2001 р. № 2664-III. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2664-14#Text> (05.02.2023).
14. Про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями : Постанова Кабінету Міністрів України від 30.06.2016 № 351. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0351500-16#Text> (09.02.2023).
15. Фінансові інструменти. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 13 : наказ Міністерства фінансів України від 30.11.2001 № 559. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1050-01#Text> (02.02.2023).
16. Фінансові інструменти: подання. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку № 32 : затверджений Комітетом з Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку у 2001 році. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_029#Text (03.02.2023).
17. Фінансові інструменти: визнання та оцінка. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку № 39: Міжнародний документ від 01.01.2014. URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_016 (08.02.2023).
18. Фінансові інструменти. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі № 134 : наказ Міністерства фінансів України від 18.05.2012 № 568. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0902-12#Text> (08.02.2023).
19. Пікалова Н.О., Бобирь О.І. Економічна суть фінансових ресурсів підприємства. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/index.php?operation=1&iid=165> (05.02.2023).
20. Загальні вимоги до фінансової звітності. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 1 : Наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 № 73. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13#Text> (08.02.2023).
21. Про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій : Наказ Міністерства фінансів України від 30.11.1999 № 291. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99#Text> (12.02.2023).

References

1. Kovalenko I.V. Ekonomichna sut finansovykh aktiviv. Aktualni problemy ekonomichnoho i sotsialnoho rozvytku rehionu. 2012. S. 184–188.
2. Sharp U., Aleksander H. Ynvestytsyy. M. : YNFRA. 1997. 1024 s.
3. Cochrane J. Asset pricing. Chicago, 2000. 462 p.
4. Fabotsti F. Dzh. Upravlinnia investytsiiamy. M. : INFRA. 1997. 1024 s.
5. Ekonomichna entsyklopediia : u 3 t. T. 1 / redkol. : S. Mochernyi (vidp. red.) ta in. K. : Akademiia, 2000. 868 s.
6. Vyhovskiy O.P. Poniattia ta sutnist finansovykh aktiviv yak pryvatnopravovoi katehorii. Yurydychna Ukraina. 2015. № 7-8. S. 53–57.
7. Humeniuk D. Rynok finansovykh posluh: navch. posib. dlia samostiinoho vyvchennia dystsypliny. Ivano-Frankivsk : IME «Halytska akademiia». 2005. 244 s.
8. Zahorodnii A.H., Vozniuk H.L. Finansovo-ekonomichniy analiz finansiv. Oblik i finansy. 2007. № 6. S. 1072.
9. Karplinskyi B.A., Herasymenko O.V. Finansovo-ekonomichniy slovnyk : navch. posib. Lviv : Mahnoliia plus, 2005. 304 s.
10. Cherkasova S.V. Finansovy rynek : navch. posib. Lviv : Mahnoliia. 2010. 330 s.
11. Sheludko V.M. Finansovy rynek : navch. posib. K. : Znannia-Pres. 2002. 535 s.
12. James Chen. Financial Asset. URL: <https://www.investopedia.com/terms/f/financialasset.asp> (data zvernennia: 05.02.2023).
13. Pro finansovi posluhy ta derzhavne rehuliuвання rynekiv finansovykh posluh : Zakon Ukrainy vid 12.07.2001 r. № 2664-III. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2664-14#Text> (05.02.2023).
14. Pro vyznachennia bankamy Ukrainy rozmiru kredytnoho ryzyku za aktivnymy bankivskymy operatsiiamy : Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 30.06.2016 № 351. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0351500-16#Text> (09.02.2023).
15. Finansovi instrumenty. Natsionalne polozhennia (standart) bukhhalterskoho obliku № 13 : nakaz Ministerstva finansiv Ukrainy vid 30.11.2001 № 559. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1050-01#Text> (02.02.2023).
16. Finansovi instrumenty: podannia. Mizhnarodnyi standart bukhhalterskoho obliku № 32 : zatverdheni Komitetom z Mizhnarodnykh standartiv bukhhalterskoho obliku u 2001 rotsi. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_029#Text (03.02.2023).
17. Finansovi instrumenty: vyznannia ta otsinka. Mizhnarodnyi standart bukhhalterskoho obliku № 39: Mizhnarodnyi dokument vid 01.01.2014. URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_016 (08.02.2023).
18. Finansovi instrumenty. Natsionalne polozhennia (standart) bukhhalterskoho obliku v derzhavnomu sektori № 134 : nakaz Ministerstva finansiv Ukrainy vid 18.05.2012 № 568. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0902-12#Text> (08.02.2023).
19. Pikalova N.O., Bobyr O.I. Ekonomichna sut finansovykh resursiv pidpriemstva. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=165> (05.02.2023).
20. Zahalni vymohy do finansovoi zvitnosti. Natsionalne polozhennia (standart) bukhhalterskoho obliku № 1 : Nakaz Ministerstva finansiv Ukrainy vid 07.02.2013 № 73. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13#Text> (08.02.2023).
21. Pro zastosuvannia Planu rakhunkiv bukhhalterskoho obliku aktiviv, kapitalu, zoboviazan i hospodarskykh operatsii pidpriemstv i orhanizatsii : Nakaz Ministerstva finansiv Ukrainy vid 30.11.1999 № 291. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99#Text> (12.02.2023).

<https://doi.org/10.31891/2307-5740-2023-314-1-19>

УДК [005.21:330.112]:339.9-026.9BANI

Олена МОТУЗКА

Національна академія статистики, обліку та аудиту

<https://orcid.org/0000-0001-9028-6994>

Наталія ГРИНЧАК

Національна академія статистики, обліку та аудиту

<https://orcid.org/0000-0002-2046-6014>

СТРАТЕГІЧНІ ОРІЄНТИРИ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ У СЕРЕДОВИЩІ BANI

Зовнішньоекономічна діяльність підприємств останнім часом характеризується зменшенням обсягів світової торгівлі, запровадженням торговельних обмежень і зміною торговельної політики країн. В умовах, коли підприємства роздрібної торгівлі змушені припиняти роботу або закриватись, особливо після початку пандемії COVID-19, торговельна діяльність у середовищі BANI дає можливість збільшити дохід, залучити нових клієнтів і стимулювати зміну каналів дистрибуції. Це обумовлює актуальність аналізу впливу епохи BANI на світову торгівлю, а отже й на зовнішньоекономічну діяльність.

У статті викладено результати дослідження зовнішньоекономічної діяльності підприємств у середовищі BANI. Розкрито зміст абревіатури BANI, підкреслено, що одним із головних чинників появи епохи BANI стала пандемія COVID-19. Наголошено, що саме малі підприємства, зокрема в сфері зовнішньоекономічної діяльності, стикаються з найбільшими проблемами в нинішньому мінливому середовищі: вони більш чутливі до змін і гірше до них адаптуються, маючи в своєму арсеналі менше ресурсів, а вільний капітал, який можна використати для пом'якшення негативних наслідків епохи BANI, в них практично відсутній. Визначено ризики зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів малого підприємництва в середовищі BANI. Надано перелік антикризових заходів для подолання негативного впливу епохи BANI на здійснення зовнішньоекономічної діяльності. Підкреслено важливість інноваційної діяльності на малих підприємствах у сфері зовнішньоекономічної діяльності для їх адаптації у середовищі BANI. Показано, що одним із ефективних інноваційних підходів для підприємств зовнішньоекономічної діяльності у середовищі BANI є впровадження віртуального підприємництва, оскільки саме воно, особливо на міжнародному рівні, сприяє:

1) інтеграції зусиль підприємств-партнерів навколо конкретного проекту, який не в змозі реалізувати кожне окреме підприємство;

2) розширює межі традиційного підприємства і повністю усуває просторові бар'єри.

Наголошено, що однією з пріоритетних задач у епоху BANI є розроблення ефективного правового механізму забезпечення інформаційної безпеки суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності. Окреслено роль угод СОТ у забезпеченні прозорості міжнародних торговельних відносин у середовищі BANI.

Ключові слова: віртуальне підприємництво, зовнішньоекономічна діяльність, малі підприємства, середовище BANI.

Olena MOTUZKA, Nataliia HRYNCHAK

National Academy of Statistics, Accounting and Audit

STRATEGIC GUIDELINES FOR THE DEVELOPMENT OF THE FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY OF ENTERPRISES IN THE BANI ENVIRONMENT

Recently, the foreign economic activity of enterprises has been characterized by a decrease in the volume of world trade, the introduction of trade restrictions and a change in the trade policy of countries. In an environment where retail businesses are forced to cease operations or close, especially after the onset of the COVID-19 pandemic, trading in the BANI environment provides an opportunity to increase revenue, attract new customers and stimulate a change in distribution channels. This determines the relevance of the analysis of the impact of the BANI era on world trade, and therefore on foreign economic activity.

The article presents the results of the study of the foreign economic activity of enterprises in the BANI environment. The meaning of the acronym BANI is revealed, it is emphasized that one of the main factors in the emergence of the BANI era was the COVID-19 pandemic. It is emphasized that it is small enterprises, in particular in the field of foreign economic activity, that face the biggest problems in the current changing environment: they are more sensitive to changes and worse adapt to them, having fewer resources in their arsenal, and free capital that can be used for amelioration of the negative consequences of the BANI era, they are practically absent. The risks of foreign economic activity of small business entities in the BANI environment have been determined. A list of anti-crisis measures to overcome the negative impact of the BANI era on foreign economic activity is provided. The importance of innovative activity at small enterprises in the field of foreign economic activity for their adaptation in the BANI environment is emphasized. It is shown that one of the effective innovative approaches for enterprises of foreign economic activity in the BANI environment is the introduction of virtual entrepreneurship, since it is this, especially at the international level, that contributes to:

1) integration of the efforts of partner enterprises around a specific project, which is not able to be implemented by each individual enterprise;

2) expands the boundaries of a traditional enterprise and completely eliminates spatial barriers.

It was emphasized that one of the priority tasks in the era of BANI is the development of an effective legal mechanism for ensuring the information security of subjects of foreign economic activity. The role of WTO agreements in ensuring the transparency of international trade relations in the BANI environment is outlined.

Keywords: virtual entrepreneurship, foreign economic activities, small enterprises, BANI environment.

Постановка проблеми у загальному вигляді

та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями

Зовнішньоекономічна діяльність підприємств останнім часом характеризується зменшенням обсягів світової торгівлі, запровадженням торговельних обмежень і зміною торговельної політики країн. В умовах, коли підприємства роздрібною торгівлі змушені припинити роботу або закритись, особливо після початку пандемії COVID-19, торговельна діяльність у середовищі BANI дає можливість збільшити дохід, залучити нових клієнтів і стимулювати зміну каналів дистрибуції. Суб'єкти торгівлі та компанії сегменту B2B мають працювати над задоволенням нагальних потреб своїх клієнтів, і тому вони першими реагують на зміни в зовнішньоекономічній діяльності, здійснюючи швидке перенаштування управління збутовою діяльністю, яке вони розглядають як один із основних засобів задоволення потреб клієнтів і, врешті-решт, зміцнення власного фінансового становища під час кризи.

Згадані вище тенденції обумовлюють актуальність аналізу впливу епохи BANI на світову торгівлю, а отже й на зовнішньоекономічну діяльність.

Формулювання цілей статті

Метою статті є дослідження зовнішньоекономічної діяльності підприємств у середовищі BANI.

Виклад основного матеріалу

До багатьох змін, що відбуваються в політиці, технологічній сфері, суспільному житті, ми звикли, бо вони виникають із певною періодичністю. Але в той же час навколо нас відбувається багато подій, до яких ми виявилися не готові. Кожен раз вони бентежать нас і викликають стрес. Наприкінці 1980-х років вчені намагалися знайти фундаментальне пояснення динаміки змін останніх десятиліть. На їхню думку, якщо вони зможуть описати деструктивний сценарій і зробити його більш зрозумілим, вони зможуть контролювати його наслідки. Таким чином, наприкінці 20 століття з'явився термін VUCA, який відображав складність прийняття рішень на форі частих змін в технологіях, пролітиці, суспільстві.

Однак за останні роки середовище змінилося настільки, що для пояснення процесів, які в ньому відбуваються, необхідна нова технологія. професор Каліфорнійського університету Жаме Кассіо (Jamaïs Cascio) запропонував новий термін - BANI.

Футуристи вважають, що епоха BANI – це нова епоха ведення бізнесу в умовах розвитку штучного інтелекту, роботів та синтетичної їжі. В цей період створюватимуться технології та пристрої, які забезпечать комфортне життя та легкість ведення зовнішньоекономічного бізнесу, але такими сприятливими умовами зможе скористатися лише невелика частка суб'єктів господарювання.

Абревіатуру BANI утворено з перших літер чотирьох слів: Brittle, Anxious, Nonlinear, Incomprehensible.

Brittle (крихкий) відображає незахищеність суб'єктів господарювання у вкрай мінливих умовах здійснення зовнішньоекономічної діяльності. *Anxious* (стурбований, тривожний) – вкрай неспокійний стан суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності через побоювання щодо втрати в майбутньому тих можливостей, які сьогодні забезпечують їм прибутковість. *Nonlinear* (нелінійний) – відсутність чіткого причинно-наслідкового зв'язку між подіями, що відбуваються у бізнес-середовищі, і необхідність врахування в процесі діяльності великої кількості різноспрямованих чинників. *Incomprehensible* (незбагнений, незрозумілий) означає, що рішення щодо зовнішньоекономічної діяльності можуть прийматися не лише на підставі інформації та знань, а й у випадковий спосіб, оскільки доводи часто підприємцям не вдається сформулювати чітко уявлення про події, що відбуваються у бізнес-середовищі.

Отже, врахування чинників епохи BANI у зовнішньоекономічній діяльності є однією з вимог сьогодення. На початку 2020 р. (року пандемії COVID-19, яка ознаменувала настання епохи BANI) уряди країн всього світу активно впроваджували заходи, пов'язані із зовнішньоекономічною діяльністю, які безпосередньо вплинули на глобальні поставки. Реагуючі на пандемію, багато країн, з одного боку, знижували або взагалі скасовували ввізні мита на ряд товарів, з іншого – обмежували або забороняли експорт «критично важливих» товарів.

В такій ситуації дуже актуальним стає своєчасний, прозорий та ефективний обмін інформацією між країнами. Наприклад, експортери та імпортери повинні знати про нові процедури та правила стосовно експорту та імпорту (експортні обмеження, податки, митні тарифи тощо), оскільки без цієї інформації важливі для країни-імпортера товари можуть бути заблоковані на кордоні.

Угоди СОТ сприяють прозорості міжнародної торгівлі, оскільки вони містять положення про закони та правила щодо зовнішньоекономічної діяльності. Інформація, що надсилається членами СОТ, включається до електронних баз даних, що охоплюють широкий спектр заходів зовнішньоекономічної діяльності.

Наразі діяльність членів СОТ спрямована на вирішення проблем, породжених епохою BANI, шляхом посилення координації та співпраці на міжнародному рівні. Ця тенденція знайшла відображення у Спільній декларації країн-членів СОТ та багатосторонній торговельній системі, прийнятій за участю 42 країн, у тому числі України, 5 травня 2020 року. В декларації члени СОТ відзначили необхідність

активізувати зусилля щодо посилення міжнародної координації та співробітництва шляхом забезпечення [2]:

– відповідності правилам СОТ торговельних обмежень, що запроваджуються країнами-членами у відповідь на глобальну кризу. Такі обмеження мають бути цілеспрямованими, пропорційними, прозорими та тимчасовими;

– повноцінного функціонування глобальних ланцюгів постачання та вільного обігу товарів першої необхідності;

– недопущення запровадження не виправданих заходів з обмеження експорту сільськогосподарської продукції, що може мати негативний вплив на продовольчу безпеку та здоров'я населення.

Підвищення рівня життя безпосередньо залежить від ступеня задоволення продовольчих потреб населення, тому забезпечення відкритої та адресної торгівлі сільськогосподарською та продовольчою продукцією прирівнюється до забезпечення продовольчої безпеки, яка є пріоритетом для будь-якої країни. У спільній заяві країни підтвердили свою відданість забезпеченню функціонування міжнародних ринків і підтримці руху сільськогосподарської продукції, яка відіграє важливу роль у запобіганні дефіциту продовольства та забезпеченні глобальної продовольчої безпеки в умовах сьогодення.

Намагання країн забезпечити функціонування економіки в епоху ВАНІ потребує нових підходів до правозастосування в зовнішньоекономічній діяльності з метою збереження відкритості світових торговельних потоків.

В умовах сьогодення багато підприємств різних галузей економіки постали перед неможливістю продовження зовнішньоекономічної діяльності, втратили доходи та опинилися на межі закриття, а інші змушені були обмежити діяльність. Натомість глобальні зміни епохи ВАНІ створюють нові можливості для світової економіки, обумовлені:

– збільшенням попиту на продукти харчування при скороченні їх пропозиції;

– тенденцією реіндустріалізації Європи – поступовим перенесенням промислового виробництва з Азії до європейського континенту, ближче до ринків збуту;

– збільшенням експорту високотехнологічної промислової продукції, виробленої з використанням українських розробок у галузі інформаційних технологій та ін.

Розвиток малого бізнесу є необхідною передумовою створення стійкої зовнішньоекономічної діяльності країни, оскільки саме на нього припадає значна частка підприємницького сектору і зайнятості.

Але в сьогоденнішому мінливому середовищі малий бізнес зазнав значної шкоди в сфері зовнішньоекономічної діяльності. Суб'єкти малого бізнесу постраждали більше, ніж великі підприємства, оскільки вони більш чутливі до змін і гірше до них адаптуються, маючи в своєму арсеналі менше ресурсів, а вільний капітал, який можна використати для пом'якшення негативних наслідків епохи ВАНІ, в них практично відсутній. Майже всі види малого бізнесу постраждали з початком пандемії COVID-19: це насамперед заклади харчування та ресторанного бізнесу, закриття яких призвело до скорочення експортно-імпортних операцій з постачання харчових делікатесів; крамниці, що торгують товарами не першої необхідності; культурно-розважальні заклади, які або перейшли в онлайн формат, або закрилися через нездатність адаптуватися до діяльності в умовах пандемії. Водночас багато малих підприємств змогли продовжити роботу, змінивши формат діяльності: наприклад, ресторани почали доставляти страви своїм клієнтам кур'єрами.

На нашу думку, державам необхідно здійснювати підтримку суб'єктів малого бізнесу, які займаються зовнішньоекономічною діяльністю, яка може передбачати декілька складових:

– надання безвідсоткових кредитів;

– надання податкових канікул у період відсутності прибутку;

– компенсація витрат на консультантів, які допомагають малим підприємствам знайти нову бізнес-модель зовнішньоекономічної діяльності;

– надання підтримки тим підприємствам, які здійснюють зовнішньоекономічну діяльність в он-лайн режимі;

– надання допомоги суб'єктам господарювання для переорієнтації бізнесу.

Основними антикризовими заходами для подолання негативного впливу епохи ВАНІ на здійснення зовнішньоекономічної діяльності можуть бути [3, с. 54]:

– зменшення державного втручання в діяльність малого підприємництва;

– усунення адміністративних перешкод у веденні бізнесу;

– системне зниження рівня корупції;

– модернізація податкової системи на основі впровадження раціональних податкових новацій;

– спрощення адміністрування податків;

– своєчасне відшкодування ПДВ та зменшення навантаження на фонд оплати праці внаслідок зменшення квоти ЄСВ або персональної квоти;

– підвищення доступності фінансування для суб'єктів малого бізнесу в в нефінансовому секторі, включаючи зовнішньоекономічну діяльність, на основі спрощення вимог до позичальників та гарантій;

- розширення можливостей зовнішньоекономічної діяльності для суб'єктів малого підприємництва;
- підвищення рівня цифровізації та підприємницьких навичок малого бізнесу;
- збільшення обсягів електронної комерції;
- запуск і популяризація державних онлайн-платформ, за допомогою яких надаватиметься інформаційна підтримка суб'єктам малого підприємництва в сфері зовнішньоекономічної діяльності у пошуку бізнес-партнерів та фінансування як в Україні, так і за кордоном.

Дослідження зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів малого підприємництва в середовищі BANI дало змогу виявити ризики:

- зупинки діяльності;
- відсутності ліквідності;
- повсюдного скорочення і звуження структури споживчого попиту;
- порушення ланцюгів створення вартості та ланцюгів поставок;
- втрати зовнішнього ринку;
- невизначеності на зовнішніх ринках, термінів та можливостей відновлення експорту.

Одним зі шляхів послаблення згаданих вище ризиків є впровадження інновацій, у тому числі цифрових, що покращить можливості малих підприємств у сфері зовнішньоекономічної діяльності щодо адаптації у середовищі BANI.

Епоха BANI може принести світу і окремим країнам різкі зміни, які, з одного боку, здатні завдати економікам досить сильної шкоди, з іншого – продукувати нові, більш досконалі форми організації економічних і соціальних відносин, аж до переходу до нового технологічного укладу. Слід лише сподіватися, що це стане часом великих ідей і рішень, глибокої переоцінки цінностей, відмови від надмірного споживання та зневаги до соціальних і природних обмежень економічного зростання, часом співпраці і гуманності як пріоритету в індивідуальній поведінці, у відносинах держави і бізнесу, в міжнародній політиці та зовнішньоекономічній діяльності.

В умовах сьогодення можна виділити такі рівні регулювання зовнішньоекономічної діяльності (рис. 1).



Рис. 1. Рівні регулювання зовнішньоекономічної діяльності

Характер і напрями регуляторного впливу на зовнішньоекономічну діяльність визначаються чисельними чинниками, передусім рівнем розвитку економіки країни та ступенем її інтеграції у світовий економічний простір. Функціонування економічної підсистеми спрямоване на нормативний захист національних економічних інтересів і забезпечення сприятливого конкурентного середовища для іноземних суб'єктів господарювання. Основними її інструментами є умови розрахунку, самоокупність, самофінансування, економічна відповідальність, економічний стимул, ціноутворення, кредитна підтримка, обмінний курс, конвертованість валюти тощо.

Середовище BANI на нинішньому етапі його формування вимагає від суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності розвитку віртуального підприємництва.

Сучасний етап віртуального підприємництва характеризується стрімким прогресом і глобалізацією цифрових технологій, які поширюються на всі сфери людської життєдіяльності. В епоху непередбачуваності

та нестабільності традиційні форми провадження зовнішньоекономічної діяльності стають надто ризикованими, що потребує від підприємств інноваційних рішень. Інтернет із різноманітними інформаційними технологіями став не лише інструментом підприємницької діяльності, а середовищем для зародження нових форм підприємств і нових функціональних можливостей менеджменту, особливо на міжнародній арені. Віртуальність, як організаційна якість, сприяла формуванню економічно-мережових відносин як нової форми співпраці та стала запорукою нової корпоративної культури й нових правил проєктного ведення бізнесу [4, с.25].

Розвиток віртуального підприємництва на міжнародному рівні сприяє інтеграції зусиль підприємств-партнерів навколо конкретного проєкту, який не в змозі реалізувати кожне окреме підприємство. Транснаціональні віртуальні підприємства створюються шляхом поєднання технічних і фінансових можливостей великих підприємств (нездатних швидко реагувати на зміни зовнішньоекономічного середовища) і гнучкості малих і середніх підприємств (здатних легко долати поріг змін, але дуже обмежених у ресурсах). Віртуальне підприємство у сфері зовнішньоекономічної діяльності безумовно розширює межі традиційного підприємства і повністю усуває просторові бар'єри.

З початком епохи BANI багато суб'єктів господарювання перейшли на віддалений режим роботи [5]. На формат відео з використанням сервісів, як-то Moodle, Discord, Zoom і Skype, перейшли конференції та наради. Але ці сервіси можуть стати об'єктом атак хакерів з метою отримання доступу до персональних даних, саботажу діяльності суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, крадіжки електронних облікових записів тощо. Тому спеціальний режим захисту таких сервісів від атак має стати важливою складовою правового механізму забезпечення безпеки національної зовнішньоекономічної інформації. Важливе значення має впровадження державних програм із підвищення інформаційної грамотності громадян та суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, які співпрацюють зі ЗМІ. Для цього необхідно організувати спеціальні масові заходи (у вигляді лекцій, онлайн-семінарів, YouTube-каналів, постів у соціальних мережах і месенджерах тощо), до участі у яких доцільно залучати як представників наукової спільноти, так і спеціалістів правоохоронних органів.

Враховуючи, що зовнішньоекономічна діяльність нині здійснюється в епоху BANI, необхідно вже зараз розробити ефективний правовий механізм забезпечення інформаційної безпеки суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, аби захистити їхні інтереси від недобросовісних дій окремих підприємств.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Надано характеристику епохи BANI як однієї з наслідків пандемії COVID-19. Зазначено, що в цей період підприємства в сфері ЗЕД постають перед низкою проблем, обумовлених скороченням світової торгівлі та зміною торговельних умов, обґрунтовано, що такі тенденції обумовлюють необхідність визначення впливу епохи BANI на світову торгівлю як загалом, так і на рівні суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності.

Прозорість міжнародних торговельних відносин у середовищі BANI має забезпечуватись угодами СОТ, які містять достовірну інформацію про всі закони та правила стосовно зовнішньоекономічної діяльності.

Намагання країн забезпечити функціонування економіки в епоху BANI потребує нових підходів до правозастосування в зовнішньоекономічній діяльності з метою збереження відкритості світових торговельних потоків.

Епоха BANI може принести світу і окремим країнам радикальні зміни, які, з одного боку, здатні завдати економікам сильної шкоди, з іншого – продукувати нові, більш досконалі форми організації економічних і соціальних відносин, аж до переходу до нового технологічного укладу.

Сучасний етап віртуального підприємництва характеризується прогресом глобалізацією цифрових технологій. В епоху BANI традиційні форми провадження зовнішньоекономічної діяльності стають надто ризикованими, що потребує від підприємств інноваційних рішень. Отже, Інтернет із різноманітними інформаційними технологіями став не лише інструментом підприємницької діяльності, а середовищем для зародження нових форм підприємств і нових функціональних можливостей менеджменту. Віртуальність, як організаційна якість, сприяла формуванню економічно-мережових відносин як нової форми співпраці та стала запорукою нової корпоративної культури й нових правил проєктного ведення бізнесу.

Однією з особливостей управління зовнішньоекономічною діяльністю віртуального підприємства є створення такої організаційно-структурної мережової системи, за якої ключові бізнес-процеси повністю визначають ефективну реалізацію бізнес-проєктів.

Враховуючи, що зовнішньоекономічна діяльність нині здійснюється в епоху BANI, необхідно терміново розробити механізм забезпечення інформаційної безпеки на рівні підприємств, аби захистити їхній бізнес від недобросовісних дій окремих суб'єктів господарювання.

Література

1. BANI versus VUCA: a new acronym to describe the world. URL: <https://stephangrabmeier.de/bani-versus-vuca/>

2. Вплив пандемії на соціально-економічні процеси в Україні та світі. Матеріали вузівської наукової студентської інтернет-конференції, м. Чернівці, 14 квітня 2022 р. Чернівці: ЧТЕІ ДТЕУ, 2022. 101 с.
3. Гусева Н. Ю., «Коли пандемія закінчиться, бізнес буде іншим?» URL: <https://knute.edu.ua/file/MjIxBw==/34c36a90231954f5803db34d9096a6c5.pdf>
4. Тімашова Л. А. Інтелектуальна система пошуку партнерів віртуальних підприємств. Збірник наукових праць. 2021. С. 52-68.
5. Подчасова П. Т. Віртуальні підприємства як сучасна форма організації зовнішньоекономічної діяльності. Збірник наукових праць МННЦ ІТІС. 2019. Вип. 14. С. 24-45
6. Як уряди різних країн підтримують бізнес під час карантину? Рубрика. 2020. URL: <https://rubryka.com/article/state-support-business>
7. BANI: A new framework to make sense of a chaotic world. URL: <https://thinkinsights.net/leadership/bani/>
8. After VUCA, the transformation to a BANI world. URL: <https://ideasen.llorenteycuena.com/2021/03/16/aftervuca-the-transformation-to-a-bani-world/>
9. Berger R. How to Survive in the VUCA World. Hamburg: Roland Berger. 2013. 365 p

References

1. BANI versus VUCA: a new acronym to describe the world. URL: <https://stephangrabmeier.de/bani-versus-vuca/>
2. (2022). Vplyv pandemii na sotsialno-ekonomichni protsesy v Ukraini ta sviti [The impact of pandemics on socio-economic processes in Ukraine and the world]. Proceedings of the university scientific student internet conference. Chernivtsi Institute of Trade and Economics of State University of Trade and Economics, 101 p.
3. Husieva, N. Yu. "Koly pandemiia zakinchytsia, bizne bude inshym?" [When the pandemics ends, will business be different?]. Access mode: <https://knute.edu.ua/file/MjIxBw==/34c36a90231954f5803db34d9096a6c5.pdf>. (accessed November 1, 2022).
4. Timashova, L. A. (2021). Intelktualna systema poshuku partneriv virtualnykh pidpriemstv [The intellectual system for searching partners for virtual enterprises]. Collection of scientific works, pp. 52–68.
5. Podchasova, P. T. (2019). Virtualni pidpriemstva yak suchasna forma orhanizatsii zovnishnoekonomichnoi diialnosti [Virtual enterprises: an advanced form for organization of the foreign economic activities]. Collection of scientific works of the International Research and Training Center of Information Technologies and Systems of the NAS of Ukraine and MES of Ukraine, vol.14, pp. 24–45.
6. (2020). Iak uriady riznykh krain pidtrymuiut biznes pid chas karantynu? [How governments of various countries support business in time of the quarantine?]. Rubryka. Access mode: <https://rubryka.com/article/state-support-business> (accessed October 20, 2022).
7. BANI: A new framework to make sense of a chaotic world. URL: <https://thinkinsights.net/leadership/bani/>
8. After VUCA, the transformation to a BANI world. URL: <https://ideasen.llorenteycuena.com/2021/03/16/aftervuca-the-transformation-to-a-bani-world/>
9. Berger, R. (2013). How to Survive in the VUCA World. Hamburg: Roland Berger, 365 p.

<https://doi.org/10.31891/2307-5740-2023-314-1-20>

УДК: 341.1

Іванна СИДОРЧУК

Хмельницький національний університет

<https://orcid.org/0000-0002-8856-6513>

e-mail: i.sydorчук@i.ua

СУТНІСТЬ ТА ЗМІСТ ОСНОВНИХ ПОНЯТЬ, ЩО СКЛАДАЮТЬ ТЕРМІНОЛОГІЧНИЙ АПАРАТ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто змістову сутність поняття «інноваційний» та «розвиток». Досліджено дефініції інноваційного розвитку підприємства, виділено їх характеристики та ознаки. Дістало подальшого розвитку змістове наповнення поняття «інноваційний розвиток підприємства», у якому, поміж відомих, акцентується увага на необхідності виділення ключових, для формування конкурентних переваг, елементів і векторів інноваційних змін і підтримання збалансованості відповідних нововведень у всіх структурно-функціональних елементах підприємства, що забезпечує ефект синергії та підвищення потенціалу розвитку суб'єкта господарювання

Ключові слова: інновації, інноваційний, розвиток, інноваційний розвиток підприємства.

Ivanna SYDORCHUK

Khmelnytskyi National University

ESSENCE AND CONTENT OF THE MAIN CONCEPTS THAT MAKE UP THE TERMINOLOGY APPARATUS OF MANAGEMENT OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE ENTERPRISE

The article defines the essence of the concept of «innovative» and «development». The definitions of the innovative development of the enterprise were studied and their characteristics and signs were highlighted. The content of the concept of «innovative development of the enterprise» received further development, in which, among the known, attention is focused on the need to highlight the key elements and vectors of innovative changes for the formation of competitive advantages and maintaining the balance of relevant innovations in all structural and functional elements of the enterprise, which ensures the effect of synergy and increasing the development potential of the business entity.

Innovations can be grouped into three groups: innovation as a process of qualitative changes; innovation as a result; innovation as a tool for creating new opportunities. That is, «innovative» is the one that is related to the process of qualitative changes, characterizes the result of invention and is aimed at creating new opportunities. The main characteristics of the concept of «development» include: irreversibility, purposefulness, balance, manageability, progress, synergism, changes in quality. That is, development is a systemic concept that reflects the irreversibility of purposeful change to a qualitative state and balance.

The main signs of innovativeness of development are: innovations (innovations), innovative processes, innovative activities and innovative potential (innovative resources). It should be noted that all scientists agree that the main feature of innovative development is innovation itself, as a certain catalyst, the basis of multifactorial changes.

Summarizing the above, it can be stated that the innovative development of the enterprise is a compound and complex concept, which determines the expediency of its consideration from the standpoint of the signs of its innovativeness and actual development.

Keywords: innovation, innovative, development, innovative development of the enterprise

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями

Інноваційний розвиток сьогодні є одним із основних передумов успішного функціонування вітчизняних підприємств різних сфер економіки, рушійною силою підвищення ефективності виробництва, фундаментом їх конкурентоспроможності та подальшого розвитку. Саме тому навіть за несприятливих економічних умов господарювання зміни інноваційного характеру залишаються одним із стратегічних пріоритетів в управлінні діяльністю сучасних промислових підприємств. Нова економічна система характеризується зміною головних конкурентних переваг, які дозволяють суб'єктам господарювання розвиватись і виживати в умовах впливу зовнішнього середовища. Сучасна конкурентна боротьба ведеться не стільки за володіння фінансовими ресурсами, матеріальними цінностями, а за здатність розроблення та реалізації інновацій.

Аналіз досліджень і публікацій

Проблематика інноваційного розвитку вже тривалий час є предметом досліджень як іноземних, так і вітчизняних науковців, які у своїх наукових працях висвітлювали стратегії та методи забезпечення інноваційного розвитку, визначали його вплив на розвиток держави й регіонів, галузей промисловості та окремих підприємств. Дослідженню проблем управління інноваційною діяльністю та інноваційним розвитком підприємств, зокрема промислових, присвячено праці таких авторів, як Альошин С.Ю., Березньов С.В., Харів П.С., Ніронович Н.І., Найдок В.С., Дунська А.Р., Рогоза М.Є., Пілявзов Т.М. та ін. [1–11].

Однак, незважаючи на численні праці з питань інноваційного розвитку, його сутність і досі залишається предметом наукових дискусій, а його невизначеність на практиці може не тільки спотворити оцінювання реального поточного стану інноваційного розвитку, але й дозволить підприємствам, які не мають до інновацій ніякого відношення, отримувати різного роду переваги під виглядом «інноваційності».

Формулювання цілей статті

Метою статті є системне дослідження поняття «інноваційний розвиток підприємства», аналіз та уточнення уже існуючих його дефініцій.

Виклад основного матеріалу

З метою системного дослідження поняття «інноваційний розвиток підприємства» вважаємо за потрібне визначити змістову сутність поняття «інноваційний» та «розвиток».

Слово «інноваційний» є похідним від слова «інновація». Саме термін «інновація» увійшов до науки в XIX ст., як необхідний показник розвитку суспільства і окремих його сторін. Спочатку цей термін використовувався в антропології і етнографії при дослідженні процесів змін в культурі і протиставлявся терміну «традиція». На початку XX ст. поняття «нововведення» освоїли економічні науки, позначаючи ним, нові комбінації з наявних елементів, що робляться суб'єктами господарського життя і промовці як джерело підприємницького прибутку [1].

Інновації у відповідності до дослівного трактування латинського походження терміну, представляє собою оновлення, яке виходить із внутрішньої потреби (in – від лат. всередині, novation – від лат. оновлення) [2, с. 636]. Тобто діяльність, яка пов'язана із неперервним оновленням техніки і технології. Проте таке твердження виключає із інновації факт її створення, розробки, випуску інноваційної продукції, а також не робить акцент на унікальності впроваджених технологій, оскільки йде мова лише про поточне оновлення фондів.

В українській юридичній та економічній термінології поняття «інновація» з'явилося на початку 80-х років минулого століття [2, с. 635]. Згідно з трактуванням, поданим в економічній енциклопедії, інновація виражається як новий підхід до конструювання, виробництва, збуту товарів, завдяки чому інноватор та його компанія здобувають переваги над конкурентами [3, с. 8].

Сьогодні у вітчизняному законодавстві інновації розглядають як результат інноваційної діяльності – новостворені (застосовані) і (або) удосконалені конкурентоспроможні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери [4].

Відповідно до міжнародних стандартів інновація визначається як кінцевий результат інноваційної діяльності, втілений у вигляді нового або вдосконаленого продукту чи технологічного процесу, який використовується в практичній діяльності або у новому підході до соціальних послуг [5, с. 11].

Сьогодні вважається, що найповніше це поняття розкриває у своїй праці «Теорія економічного розвитку» у 1911 році австрійський економіст Йозеф Шумпетер, який вніс значний вклад у формування наукових досліджень на інноваційну тематику. Шумпетер розкрив значення нововведень у процесах змін технологій та управління. Спочатку науковець говорив не так про самі інновації, як про «нові комбінації» змін в розвитку. Такі «нові комбінації» виходять за рамки процесу оновлення виробництва «в замкнутому колі». Нові комбінації складаються зі змін у розвитку виробництва та ринку [6, с. 385].

З часом різні науковці починають трактувати цю економічну категорію по-різному. Так, Х. Хартман у своїй праці окреслив інновацію як процес впровадження у практику здійснення та використання ідей, пропозицій, науково-дослідного рішення та моделі. Недоліком даного визначення є те, що науковець не розглянув процес руху ідей до ринку. Б. Твісс зазначив, що інновація – це процес, у якому винахід або ідея здобувають економічний зміст [11]. У даному трактуванні виключається факт випуску інноваційної продукції.

Зазначимо, що у деяких випадках поняття «інновація» ототожнюють і з поняттям «нововведення». Однак вони не є синонімами, оскільки існують певні відмінності між ними. Вважаємо, що для запобігання підміні понять необхідно розмежовувати поняття «нововведення» та «інновація». Основна їх відмінність полягає у розумінні нововведення як новації, втіленої в продукт або технологію, але не будучи кінцевим продуктом інноваційної діяльності і товаром. На відміну від цього, інновація – це, перш за все, комерціалізоване нововведення, яке виражене у конкретному продукті і принесло конкретну користь (ефективність). По суті це означає, що поява для ринку нового обладнання буде відноситись до інновацій, в той час коли спроба фактичного використання цього обладнання всередині певної організації класифікується вже як нововведення. На наш погляд, такий підхід вважається виправданим, оскільки виключає ситуацію з віднесенням до інновацій тих нововведень, які не тільки для глобальної економіки, але й на локальному рівні є давно освоєними, а в деяких випадках можна вважати їх традиційними.

Взаємозв'язок цих понять відображено на рис. 1.

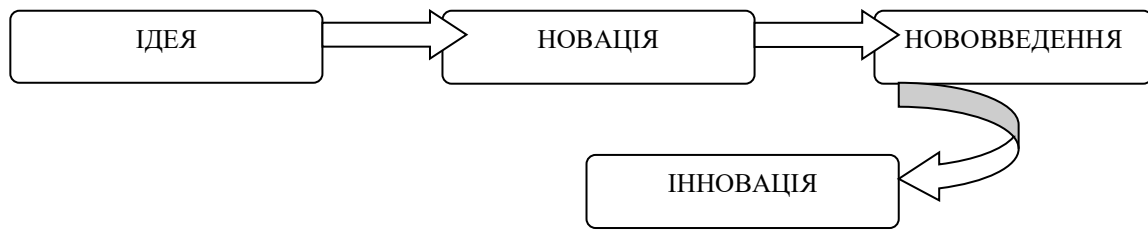


Рис. 1. Взаємозв'язок основних понять інноватики

Джерело: сформовано автором

Необхідність розмежування інновацій у «чистому вигляді» і нововведень для окремих підприємств згадується і в найбільш відомому рейтингу інноваційного розвитку країн – The European Innovation Scoreboard (EIS, Європейське інноваційне дослідження). В якості критеріїв економічної результативності в EIS-2009 розглядають такі показники, як об'єм продажів нових для всіх підприємств товарів і об'єм продажів нових для підприємства, але не для ринку товарів, у відсотках до загального обороту підприємства [11].

Спираючись на представлені вище, а також наведені у інших наукових джерелах визначення змісту поняття «інновація», можна підсумувати, що їх можна об'єднати у три групи: інновація як процес якісних змін; інновація як результат; інновація як інструмент для створення нових можливостей. Тобто «інноваційний» – це той, що пов'язаний з процесом якісних змін, характеризує результат винахідництва та спрямований на створення нових можливостей [7, с. 256].

Зазначимо, що зміни містять у собі наступні характерні напрямки: продуктовий (спрямований на розробку та (або) впровадження нового продукту (товару, послуги) або суттєво вдосконалення існуючого); технологічний (спрямований на розробку та (або) впровадження нової технології (процесу) або значне удосконалення існуючої); ринковий (спрямований на розробку та (або) впровадження нових методів маркетингу); організаційний (спрямований на розробку та (або) введення нового організаційного методу або значного удосконалення існуючого); ресурсний (спрямований на ефективне використання власних та залучених інтелектуальних, фінансових ресурсів) та інші.

Наступним поняттям, яке зараховуємо до супутніх, є «розвиток». Однак його трактування стосовно конкретних предметів досліджень досить часто має невизначений та суперечливий характер.

Для ефективного управління інноваційним розвитком підприємства необхідно чітко розуміти сутність цього поняття як економічної категорії.

Слово «розвиток» походить від дієслів «розвивати», «розвинути», що є синонімом німецького «entwicklung», що, у свою чергу, калькує латинське «evolutio» – еволюція (від «evolvo» – розгортання) [7, с. 256].

Існуючі підходи відображають різні сторони прояву цього явища, а саме те, що: по-перше, розвиток відображає як зростання кількісних, так і покращення якісних характеристик підприємства; по-друге, джерела та чинники розвитку підприємства мають як внутрішню, так і зовнішню природу; по-третє, розвиток – це зміни, які орієнтують підприємство на сталу роботу протягом тривалого періоду часу та сприяють досягненню довгострокових цілей; по-четверте, результати розвитку відображаються цінністю для як для підприємства, та і для суспільства загалом; по-п'яте, розвиток – це керований необоротний процес змін. Таким чином, більшість дослідників підкреслюють незворотність розвитку; автори робіт отожднюють поняття «розвиток» та поняття «зміна».

Погоджуючись із думкою С. Альошина, зазначимо, що розвиток є системним поняттям, оскільки відображає незворотні зміни якісного стану об'єкта з метою забезпечення стійкості та адаптивності його у довгостроковій перспективі. При цьому, як слушно зазначає А. Дунська [8, с. 174], не може йти мова про розвиток, якщо не спостерігається покращення стану певного об'єкта, оскільки швидше ми можемо схарактеризувати такий процес як регрес. Тобто розвитку завжди властива позитивна спрямованість від простого до ефективного (результативного). Підтвердженням цього є, по-перше, те, що інноваційний розвиток підпорядковується діалектичним законам розвитку, універсальність і узагальненість яких охоплює усі сфери сучасної дійсності та розкривають сутність розвитку – від відображення розвитку як якісної зміни до розкриття суперечливої сутності цього процесу як єдності змін та їх суперечностей. По-друге, це те, що інноваційний розвиток набуває специфічних рис, притаманних власне економічному розвитку, який доречно розглядати у змістовому плані як процес кількісних та якісних перетворень у виробництві та споживанні товарів і послуг, які відбуваються у часовому та просторовому вимірі, у світовому масштабі, міждержавних об'єднань і союзів, окремих країн, регіонів та галузей.

Також до характеристики поняття «інноваційний розвиток» слід додавати часовий фактор, який відбиває життєвий цикл нововведень як складових такого типу розвитку, наголошує на нерівномірності, дискретності змін, наявності часових проміжків, за які необхідно ці зміни здійснити. На цьому, зокрема, наголошує у своїй роботі [9, с. 12] М. Рогоза. Інноваційний розвиток проявляє себе цілеспрямованим та незворотним внаслідок циклічного переходу на якісно новий рівень. При цьому як складова економічного

розвитку, будучи багатofакторним процесом, інноваційний розвиток проходить всі етапи нерівномірно, з наявними періодами.

Вітчизняний науковець Т. Пілявов вказує на явище синергізму інноваційного розвитку, що проявляється у нестійкому, непослідовному процесі, але всі дії, які призводять до якісних змін, у подальшому відображають новий стан та потенціал інноваційного розвитку підприємства [10, с. 190]. Ще однією характерною особливістю саме інноваційного розвитку є його зв'язок із сталим розвитком. Інноваційний розвиток сьогодні є рушійною силою сталого розвитку, оскільки дає можливість реалізувати його принципи, що обумовлено сучасною моделлю розвитку найбільш «процвітаючих» країн світу. Як зазначають науковці І. Підкамінний та В. Ціпуринда, розвиток сучасного підприємства – це процес систематичних динамічних перетворень, трансформацій його підсистем у межах встановлених підприємством стратегічних цілей для забезпечення «сталого» інноваційного розвитку [11]. Принципами сталого розвитку є збалансованість таких видів розвитку, як економічний, екологічний та соціальний.

Таким чином, можна зробити висновок, що до основних характеристик поняття «розвиток» відносять: незворотність, цілеспрямованість, збалансованість, керованість, прогрес, синергізм, зміни якісного стану (рис. 2). Тобто розвиток є системним поняттям, яке відображає незворотність цілеспрямованої зміни до якісного стану та збалансованості.

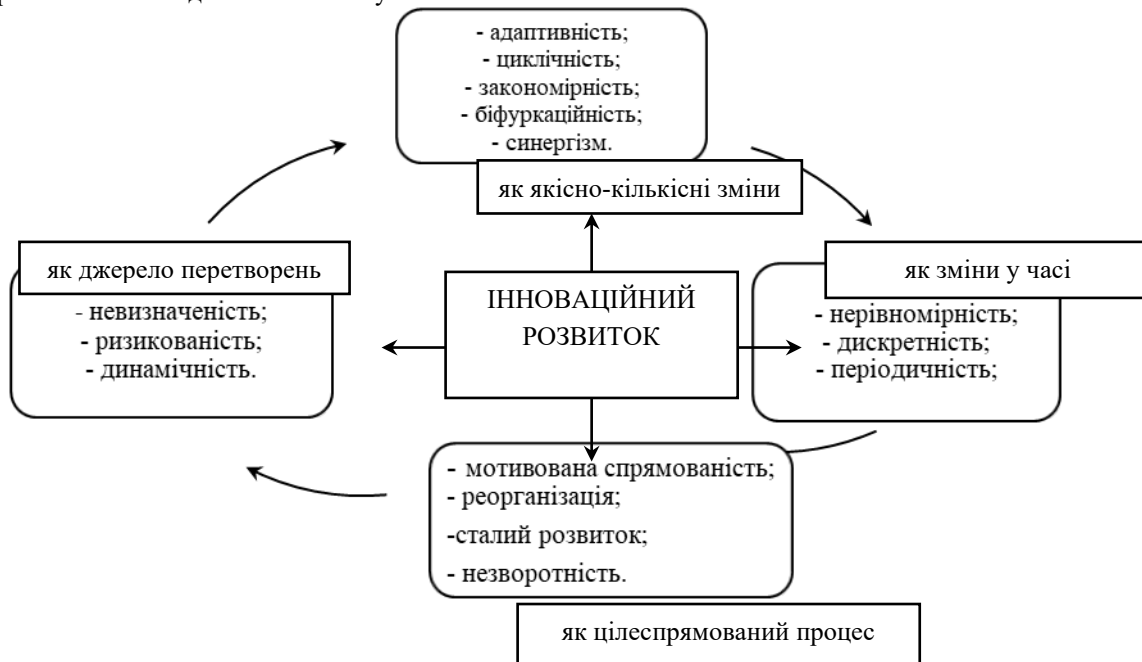


Рис. 2. Властивості інноваційного розвитку підприємств

Джерело: сформовано автором на основі [8, с. 173; 11, с. 23]

Аналіз наведених дефініцій інноваційного розвитку підприємства [11, с. 208-209] дозволяє стверджувати про їх неоднорідність і визначити наступні основні їх характеристики:

- інноваційний розвиток пов'язують із розгортанням інноваційного процесу, що спрямований, насамперед, на створення інновацій, їх втілення та розповсюдження у практичній діяльності підприємства;
- ряд науковців акцентують увагу на тісному взаємозв'язку між інноваційним розвитком та потенціалом підприємства (насамперед інноваційним);
- є науковці, які дуже однобічно визначають це поняття і фактично наголошують лише на джерелі цього розвитку – інноваціях (нововведеннях);
- у деяких випадках його ототожнюють із техніко-економічним станом підприємства; існує позиція науковців, які наголошують, що інноваційний розвиток підприємства веде до якісних змін або стійкого стану (збалансованого) за рахунок дії синергетичних ефектів (балансу ресурсів);
- дехто з науковців фактично ставить знак рівності між розвитком та діяльністю, або визначають інноваційний розвиток як результат інноваційної діяльності;
- інші ж науковці інноваційний розвиток пов'язують із еволюційним або ж революційним процесом інноватизації; також інноваційний розвиток розглядають як сукупність дій щодо впровадження нововведень.

Згідно з даними підходів, основними ознаками інноваційності розвитку є: інновації (нововведення), інноваційні процеси, інноваційна діяльність та інноваційний потенціал (інноваційні ресурси). Зазначимо, що всі науковці сходяться на думці, що основною ознакою інноваційного розвитку є саме інновації, як певний каталізатор, основа провадження багатofакторних змін.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Підсумовуючи вище викладене, можна стверджувати, що інноваційний розвиток підприємства є складним та комплексним поняттям, що обумовлює доцільність його розгляду з позицій ознак його інноваційності та власне розвитку. На основі існуючих дефініцій інноваційного розвитку підприємства та виділених їх характеристик та ознак, а також походження слів, що утворюють дане поняття, можна запропонувати наступне уточнення його визначення. Інноваційний розвиток підприємства – це результат керованого багатofакторного процесу оновлення підприємства, який залежить від виділення ключових, для формування конкурентних переваг, елементів і векторів інноваційних змін та підтримання збалансованості відповідних нововведень у всіх структурно-функціональних елементах підприємства як економічної системи, що забезпечує ефект синергії і підвищення потенціалу розвитку підприємства.

Література

1. Альошин С. Ю. Науково-методичні підходи до оцінки стану інноваційного розвитку промислового підприємства / С. Ю. Альошин // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2014. – № 46. – С. 303–309.
2. Березньов С. В. Інноваційне інвестування в економіці і деякі підходи до оцінки ефективності інноваційних вкладень / С. В. Березньов, М. А. Барішев, М. К. Куманєєва // Економіка і підприємництво. – 2014. – № 11. – Ч. 2. – С. 635–639.
3. Харів П. С. Інноваційна діяльність підприємства та економічна оцінка інноваційних процесів / Харів П. С. – Тернопіль : «Економічна думка», 2003. – 326 с.
4. Про інноваційну діяльність : Закон України від 04.07.2002 № 40-IV з наступними змінами і доповненнями // Офіційний сайт Верховної Ради України. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=40-15>.
5. Касьяненко В. О. Інновації як один із факторів формування конкурентоспроможності країни / В.О. Касьяненко // Механізм регулювання економіки. – 2011. – № 4. – С. 82–87.
6. Ніронович Н. І. Теоретичні аспекти інновацій / Н. І. Ніронович // Вісник НУЛП «Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку». – 2001. – № 436. – С. 385–390.
7. Найдюк В. С. Сутність та передумови інноваційного розвитку підприємств / В. С. Найдюк // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2013. – № 3. – С. 251–263.
8. Дунська А. Р. Визначення категорії «інноваційний механізм розвитку промислових підприємств» / А. Р. Дунська // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2013. – № 1. – С. 169–179.
9. Рогоза М. Є. Стратегічний інноваційний розвиток підприємств: моделі та механізми : монографія / М. Є. Рогоза, К. Ю. Вергал. – Полтава : РВВ ПУЕТ, 2011. – 136 с.
10. Пілявоз Т. М. Методологічні підходи щодо оцінювання інноваційного розвитку підприємства [Електронний ресурс] / Т. М. Пілявоз. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1085&p=1>.
11. Сидорчук І.П. Організаційно-економічний механізм інноваційного розвитку промислових підприємств : дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : 08.00.04 / І.П. Сидорчук / Хмельн. нац. ун-т. – Х., 2016. – 263 с.

References

1. Aloslyn S. Yu. Naukovo-metodychni pidkhody do otsinky stanu innovatsiinoho rozvytku promysloвого pidpriemstva / S.Yu. Aloslyn // Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti. – 2014. – № 46. – S. 303–309.
2. Bereznov S. V. Innovatsiine investuvannia v ekonomitsi i deiakii pidkhody do otsinky efektyvnosti innovatsiinykh vkladov / S.V. Bereznov, M. A. Baryshev, M. K. Kumanieieva // Ekonomika i pidpriemnytstvo. – 2014. – № 11. – Ch. 2. – S. 635–639.
3. Khariv P. S. Innovatsiina diialnist pidpriemstva ta ekonomichna otsinka innovatsiinykh protsesiv / Khariv P. S. – Ternopil : «Ekonomichna dumka», 2003. – 326 s.
4. Pro innovatsiinu diialnist : Zakon Ukraini vid 04.07.2002 № 40-IV z nastupnyimi zminamy i dopovnenniamy // Ofitsiinyi sait Verkhovnoi Rady Ukrainy. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=40-15>.
5. Kasianenko V. O. Innovatsii yak odyin iz faktoriv formuvannia konkurentospromozhnosti krainy / V.O. Kasianenko // Mekhanizm rehuliuвання ekonomiky. – 2011. – № 4. – S. 82–87.
6. Nironovych N. I. Teoretychni aspekty innovatsii / N. I. Nironovych // Visnyk NULP «Menedzhment ta pidpriemnytstvo v Ukraini: etapy stanovlennia i problemy rozvytku». – 2001. – № 436. – S. 385–390.
7. Naidiuk V. S. Sutnist ta peredumovy innovatsiinoho rozvytku pidpriemstv / V. S. Naidiuk // Marketynh i menedzhment innovatsii. – 2013. – № 3. – S. 251–263.
8. Dunska A. R. Vyznachennia katehorii «innovatsiinyi mekhanizm rozvytku promyslovykh pidpriemstv» / A. R. Dunska // Marketynh i menedzhment innovatsii. – 2013. – № 1. – S. 169–179.
9. Rohoza M. Ye. Stratehichniy innovatsiinyi rozvytok pidpriemstv: modeli ta mekhanizmy : monohrafiia / M. Ye. Rohoza, K.Yu. Verhal. – Poltava : RVV PUET, 2011. – 136 s.
10. Piliavoz T. M. Metodolohichni pidkhody shchodo otsiniuvannia innovatsiinoho rozvytku pidpriemstva [Elektronnyi resurs] / T.M. Piliavoz. – Rezhym dostupu : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1085&p=1>.
11. Sydorchuk I.P. Orhanizatsiino-ekonomichniy mekhanizm innovatsiinoho rozvytku promyslovykh pidpriemstv : dys. na zdobuttia nauk. stupenia kand. ekon. nauk : 08.00.04 / I.P. Sydorchuk / Khmel'n. nats. un-t. – Kh., 2016. – 263 s.

<https://doi.org/10.31891/2307-5740-2023-314-1-21>

УДК 351.822

Олег МИКИТИН

Національний університет «Львівська Політехніка»

<https://orcid.org/0000-0001-9016-6757>

e-mail: oleh.z.mykytyn@lpnu.ua

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ ВАЛЮТНОЇ ЛІБЕРАЛІЗАЦІЇ ТА ЇЇ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКИ З МАКРОЕКОНОМІЧНИМИ ТЕНДЕНЦІЯМИ

У статті наголошено на необхідності процесів валютної лібералізації в контексті вирішення завдань забезпечення макроекономічної стабільності національного господарства. Виділено негативні зміни, які настають за умов відсутності політики валютної лібералізації в країні. Розширено представлено низку наукових поглядів стосовно сутності, значення та умов здійснення валютної лібералізації. Визначено концептуальні характеристики валютної лібералізації, де поняття розглядається як ціль, захід, дія, інструмент, передумова. Доведено важливість участі держави у заходах валютної лібералізації, що передбачає як формування інституційно-законодавчого середовища, так системи контролю та регулювання грошового обігу. Визначено систему завдань валютної лібералізації в контексті забезпечення позитивних макроекономічних тенденцій, очікуваними результатами якої є захист та охорона, забезпечення, оптимізація, регулювання, досягнення стабільності національної грошової одиниці. Наголошено на необхідності здійснення валютної лібералізації за умов подолання економічної кризи та проведення важливих соціальних реформ.

Ключові слова: валютна лібералізація, монетарна політика, грошовий обіг, макроекономічні тенденції.

Oleh MYKYTYN

Lviv Polytechnic National University

CONCEPTUAL PROVISIONS OF CURRENCY LIBERALIZATION AND ITS RELATIONSHIP WITH MACROECONOMIC TRENDS

The article emphasizes the need for currency liberalization processes in the context of solving the tasks of ensuring the macroeconomic stability of the national economy. The negative changes that occur in the absence of currency liberalization policy in the country are highlighted. A number of scientific views regarding the essence, meaning and conditions of currency liberalization are presented in detail. Conceptual characteristics of currency liberalization are determined, where the concept is considered as a goal, measure, action, tool, prerequisite. The importance of the state's participation in the measures of currency liberalization, which involves both the formation of an institutional and legislative environment and a system of control and regulation of money circulation, has been proved. Currency liberalization largely stems from the systemic aspects of monetary and credit state policy. The system of tasks of currency liberalization in the context of ensuring positive macroeconomic trends is defined, the expected results of which are protection and protection, provision, optimization, regulation, and achievement of the stability of the national monetary unit. The process of currency regulation of the economy requires the implementation of a complex of organizational, economic, financial and management measures as components of the effective implementation of the monetary policy of social development. The need to implement currency liberalization under the conditions of overcoming the economic crisis and carrying out important social reforms was emphasized. High-quality and effective currency liberalization has a positive effect on economic growth, but its role is no less important in the context of ensuring the country's economic security due to its systemic impact on macroeconomic dynamics, inflation rates, the state of the consumer market, and the employment structure of the population. Currency liberalization is a specific institutional form of regulation of socio-economic relations carried out by the country through strict regulation of currency processes and corresponding flows in relation to established goals.

Key words: currency liberalization, monetary policy, money circulation, macroeconomic trends.

Постановка проблеми у загальному вигляді

та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями

В умовах швидкого розвитку інтернаціоналізації та глобалізації економічних процесів, що відбуваються у світовому господарстві, фактор валютної лібералізації стає одним із головних елементів розвитку міжнародних економічних відносин. Від її плановості, виваженості та керованості залежать такі важливі параметри функціонування економіки, як цінова стабільність, стійкість національної грошової одиниці, доступність банківського кредитування для бізнесу. З іншої сторони, низька якість та прорахунки в рамках валютної лібералізації призводять до макрофінансової дестабілізації, втрати вагової частини доходу та капіталу через інфляційні процеси, пригнічення ділової активності населення, зменшення обсягів внутрішнього виробництва і т. ін.

На здійснення валютної лібералізації впливають низка явищ та процесів, що визначають напрями інституційних та структурних реформ економіки в контексті розвитку валютних відносин, забезпечення монетарного контролю, розширення грошово-кредитної сфери та ін. Відсутність таких змін призводить до збільшення варто кредитних запозичень, підвищення нестабільності національної банківської системи, загострення проблем забезпечення ліквідності і капіталізації.

Нестабільність валютної лібералізації в системі грошового обігу та забезпечення макроекономічної стабільності призводить до наростання негативних зрушень в країні, серед яких можна виокремити: недоотримання планових обсягів доходів бюджетів, зниження рівня купівельної спроможності суспільства,

зростання обсягів державного боргу, посилення інфляційного тиску на економіку, розбалансування банківського сектору та ін. З огляду на ці обставини в процесі формування та реалізації політики валютної лібералізації важливо, по-перше, забезпечити її належну ефективність та, по-друге, досягти позитивного ефекту у вигляді посилення складових фінансової безпеки країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Питання валютної лібералізації стали об'єктами низки наукових досліджень, у яких значна увага приділялася вивченню взаємозв'язків із макроекономічними тенденціями. Так, А. Шкляр та К. Ануфрієва звертають увагу на проблемах валютного регулювання та пропонують заходи для їх розв'язання, що дозволяють покращити макроекономічну стабільність національного господарства [1, с. 51–55]. А. Ігнатюк, В. Осецький, М. Макаренко, А. Артеменко наголошують на важливості врегулювання валютного курсу національної грошової одиниці в умовах забезпечення швидкої адаптації економіки до глобалізаційних змін [2, с. 129–146]. Для вирішення таких завдань необхідно налагодити надійний контроль руху капіталу та ефективну реалізацію монетарної політики, про що наголошують М. Девере, Е. Янг, Ю. Чанхуа [3, с. 52–74].

Про важливість формування та реалізації монетарної політики для забезпечення валютної лібералізації наголошують й інші науковці. Т. Васильців, О. Кліпкова, Р. Лупак, Н. Міценко, І. Мішук розглядають валютну лібералізацію як один із пріоритетних напрямів державного регулювання економіки у контексті якого можливе зміцнення фінансової безпеки та покращення стабільності внутрішнього грошово-кредитного ринку [4, с. 320–330]. С. Буш, М. Бусієр, Л. Голдберг, Р. Хілс наголошують про необхідність реалізації монетарної політики враховуючи тенденції глобального валютного ринку у контексті чого вдається забезпечити стабільність національної грошової одиниці [5, с. 29–48].

Однією із особливостей політики валютної лібералізації є врахування сучасних тенденцій та орієнтація на стратегічні перспективи. І. Горобінська, В. Уляницька виділяють необхідність постійного стратегічного проектування заходів валютної лібералізації [6, с. 33–40]. Попри орієнтацію на майбутнє важливо враховувати й ресурсне забезпечення. Зокрема Д. Косова, О. Терещенко виокремлюють пріоритетне значення інвестиційного середовища для успішного здійснення валютної лібералізації [7, с. 26–32].

Відомими є взаємозв'язки валютної лібералізації та макроекономічних тенденцій. В умовах активного зростання залежності від імпорту політика валютної лібералізації лише посилюється, що передбачає пом'якшення валютного тиску на внутрішній споживчий ринок та забезпечення необхідної адаптації економіки до глобалізаційних змін [8, с. 855–864]. Тут доречно виділити пропущення науковців (Ф. Журавка, М. Макаренко, В. Осецький, О. Подмаров, В. Ченцов [9, с. 99–112], Д. Косова, О. Терещенко [10, с. 47–52]), які схильні пріоритетне місце відводити органам державного регулювання і, таким чином, поєднувати процеси валютної лібералізації із інституційно-законодавчою політикою держави та частково нехтувати правилами ринкового саморегулювання.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується стаття

Валютна лібералізація є одним із пріоритетних завдань державного регулювання економіки і для їх досягнення необхідно враховувати низку умов та чинників. Йдеться про взаємовідповідність валютної лібералізації макроекономічних тенденціям у контексті чого можливо сформулювати середовище, що враховуватиме вимоги ринку, стан національної економіки, інтереси суспільства та бізнесу. У підсумку результати валютної лібералізації значним чином пов'язані із розвитком національної економіки та її здатності адаптуватися до глобалізаційних змін і це вимагає постійного коректування державної монетарної політики.

Формулювання цілей статті

Метою статті є наукове обґрунтування концептуальних положень і взаємозв'язків валютної лібералізації та макроекономічних тенденцій. Набір цілей статті стосується визначення змістовних характеристик валютної лібералізації, які дозволяють зрозуміти її роль у забезпеченні макроекономічної стабільності національного господарства та переліку завдань валютної лібералізації у контексті макроекономічних тенденцій, вирішення яких можливе за умови формування та постійного удосконалення державної монетарної політики.

Виклад основного матеріалу

Валютний ринок при всіх своїх позитивних властивостях, через жорстку спрямованість на прибуток, неспроможний вирішувати суттєві проблеми, що виникають у процесі розвитку суспільства. Перш за все це стосується макроекономічних проблем, а також користування населенням суспільними товарами. В умовах сучасного масштабного й надзвичайно складного виробництва регулювання цих проблем повинна брати на себе держава через систему валютної лібералізації. Окрім цього, держава сама виступає як власник деяких галузей господарства, тобто безпосередньо здійснювати міжнародну економічну

діяльність. Тому питання, якою мірою необхідна концептуальна участь держави у впровадженні валютної лібералізації, досить актуальне й належить до числа невирішених проблем економічної теорії.

Державне валютне регулювання в умовах розвитку сучасного ринкового господарства є системою типових заходів законодавчого, виконавчого та контролюючого характеру, які здійснюють правомочні державні установи та суспільні організації з метою стабілізації та адаптації існуючої соціально-економічної системи до глобалізаційних умов. Процес валютного регулювання економіки потребує виконання комплексу організаційних, економічних, фінансових і управлінських заходів як складових ефективної реалізації монетарної політики суспільного розвитку.

Відмітимо, що валютну лібералізацію розглядають через державне регулювання, спрямоване на повну регламентацію валютних операцій, грошово-кредитних розрахунків та системи реалізації ринкових операцій із валютними грошовими цінностями. Більше того, валютна лібералізація є основною складовою державної монетарної політики й пріоритетним інструментом реалізації інституційних змін національної економіки. Валютна лібералізація є діяльністю органів виконавчої системи влади стосовно забезпечення достатнього рівня контролю валютно-грошового обігу, позитивного впливу на валютний курс та обмеження використання національної грошової одиниці.

Відомо, що здійснення реформ у країні здатне змінити характер участі держави в господарській діяльності, зменшити частку державної власності, створити економічні умови для забезпечення високої ділової активності. Будь-які масштабні заходи потребують належної організації та контрольованості. Мета валютної лібералізації – створити таку господарську систему, яка б орієнтувалась на вибір найефективніших варіантів використання наявних факторів виробництва та забезпечення сприятливих соціально-економічних умов життєдіяльності. При цьому, концептуальний зміст валютної лібералізації полягає у наступному: (1) валютна лібералізація – це пріоритетний сектор державної економічної політики виконавчих органів влади; (2) органи виконавчої влади регулюють валютну масу грошей, як результат системного регулювання економічних агентів; (3) валютна лібералізація реалізується через відомі грошово-кредитні механізми.

Для підтвердження отриманих результатів узагальнено концептуальні положення валютної лібералізації, які наведено на рис. 1.

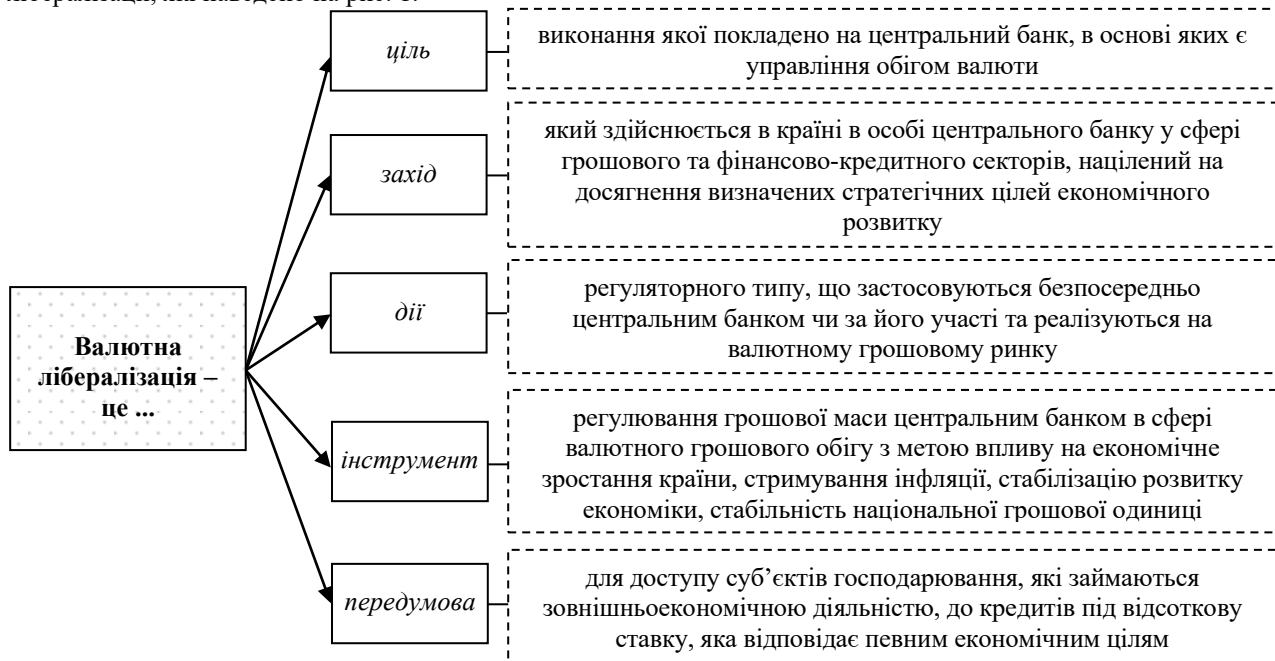


Рис. 1. Концептуальні характеристики валютної лібералізації

Загалом валютну лібералізацію доречно розглядати із двох сторін. З одної сторони, це нормативно-правові акти, що впроваджуються на регулювання потоків грошового капіталу з країни в країну, а з іншої сторони, частина макроекономічної політики країни, що передбачає регулювання сфери валютно-фінансових зв'язків громадян країни. Часто валютну лібералізацію розглядають як інструмент системи державного регулювання міжнародних економічних відносин, управління економічною системою або зовнішньоторговельними операціями.

Валютна лібералізація значним чином впливає із системних аспектів грошово-кредитної державної політики. Все це здійснюється для підтримки рівноваги платіжного балансу та стабільність національної валюти, що є головним завданням державної політики макроекономічної стабілізації країни. Відповідно концептуальний зміст валютної лібералізації слід розглядати як діяльність органів державної влади щодо розроблення та впровадження комплексу заходів у сфері валютних відносин з метою забезпечення стабільності національної грошової одиниці.

Якісна та ефективна валютна лібералізація позитивно позначається на економічному зростанні, але її роль не менш важлива й у контексті забезпечення економічної безпеки країни через системний вплив на макроекономічну динаміку, темпи інфляції, стан споживчого ринку, структуру зайнятості населення та інше. Очевидно, що орієнтирами, яких дотримується держава у процесі валютного регулювання економіки, є показники, що характеризують рівень економічного розвитку та якість життя: тривалість життя людини, дохід (валовий внутрішній продукт) на душу населення, рівень зайнятості, ступінь реалізації прав людини, стан навколишнього середовища. Очевидно, що державне валютне регулювання охоплює всі напрямки суспільного виробництва.

Валютна лібералізація – це певна складова державної економічної політики щодо визначення прогресивних напрямків розвитку валютно-економічних відносин та базових теоретичних принципів їх реалізації на різних рівнях соціально-економічної політики. Одночасно валютна лібералізація є специфічною інституційною формою регулювання соціально-економічних відносин, яку здійснюють органи державного регулювання через суворе регламентування валютних процесів та відповідних потоків стосовно встановлених цілей. Все це обумовлено тим, що валютна лібералізація виконує низку стратегічних завдань у системі забезпечення макроекономічної стабілізації економіки, які наведено на рис. 2.

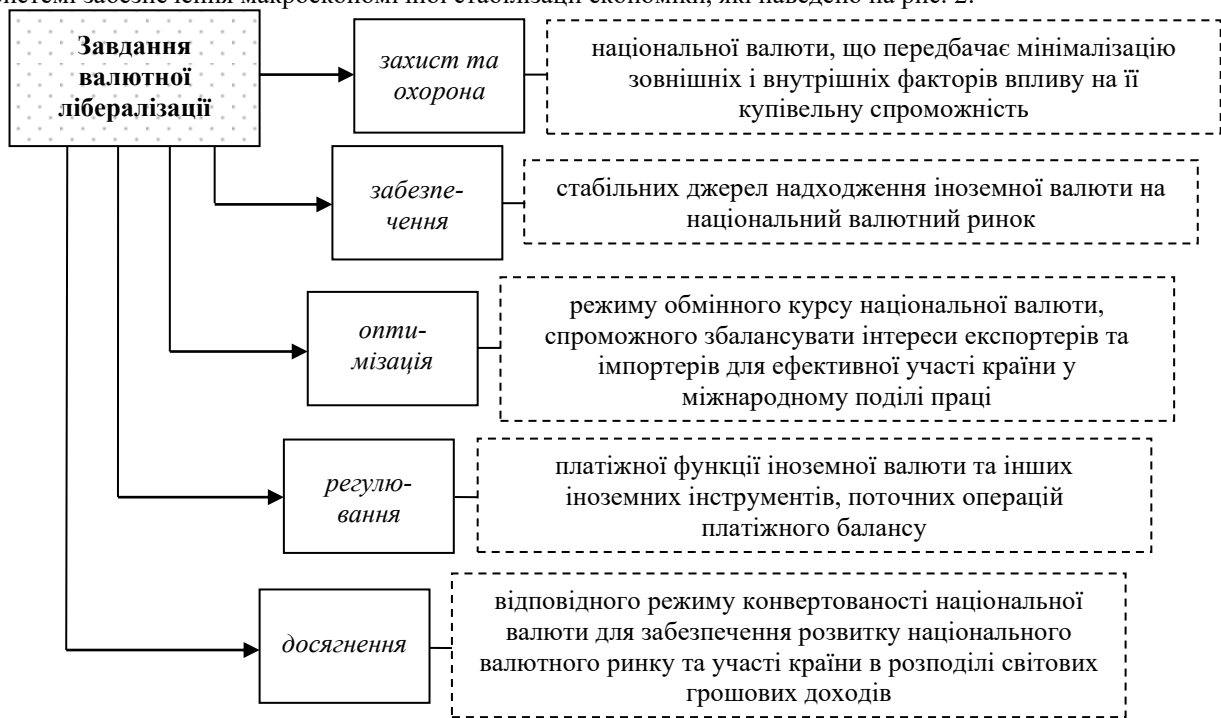


Рис. 2. Система завдань валютної лібералізації в контексті забезпечення позитивних макроекономічних тенденцій

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Таким чином, валютна лібералізація трактується як економічний інструмент забезпечення структурно-функціональних змін досягнення достатнього рівня економічної безпеки країни; її об'єктами є розвиток грошового обігу і кредитних відносин у контексті формування стратегічно-орієнтованих характеристик економічної безпеки країни. Відтак в режимі валютної лібералізації варто очікувати на розширення міжнародних платежів за валютно-грошовими операціями платіжного балансу та розвиток іноземних інвестицій в економіку країни, врегулювання грошово-кредитних відносин, достатнє формування та використання золотовалютних резервів.

Література

1. Shkliar A., Anufriieva K. Currency market in Ukraine: problems and challenges. *Economy and Forecasting*. 2017. Is. 3. P. 51–55.
2. Ignatyuk A., Osetskyi V., Makarenko M., Artemenko A. Ukrainian hryvnia under the floating exchange rate regime: diagnostics of the USD/UAH exchange rate dynamics. *Banks and Bank Systems*. 2020. 15(3). P. 129–146.
3. Devereux M. B., Young E. R., Changhua Yu. Capital controls and monetary policy in sudden-stop economies. *Journal of Monetary Economics*. 2019. № 103. P. 52–74.
4. Vasylytsiv T. G., Klipkova O. I., Lupak R. L., Mitsenko N. G., Mishchuk I. P. Monetary and financial policy of Ukraine: theoretical-empirical connections and priorities of state regulation. *Financial and credit activity: problems of theory and practice*. 2019. Vol. 4. № 31. P. 320–330.

5. Buch C., Bussière M., Goldberg L., Hills R. The international transmission of monetary policy. *Journal of International Money and Finance*. 2019. № 91. P. 29–48.
6. Gorobinska I. V., Ulianitska V. O. Features of the implementation of monetary policy in modern conditions. *Visnyk of the National Transport University. Series «Economic sciences»*. Scientific and Technical Collection. 2021. Is. 2(49). P. 33–40.
7. Косова Д. Т., Терещенко О. В. Трансмісійні механізми впливу лібералізації валютного регулювання на функціонування національної економіки: інвестиційний аспект. *Інвестиції: практика та досвід*. 2021. № 16. С. 26–32.
8. Lupak R., Boiko R., Kunytska-Iliash M., Vasylytsiv T. State Management of Import Dependency and State's Economic Security Ensuring: New Approaches to Evaluating and Strategizing. *Accounting*. 2021. Vol. 7. Is. 4. P. 855–864.
9. Zhuravka F., Makarenko M., Osetskyi V., Podmarov O., Chentsov V. Impact of politically generated shocks on monetary performance: a crosscountry comparison. *Banks and Bank Systems*. 2019. № 14(3). P. 99–112.
10. Косова Д. Т., Терещенко О. В. Поведінковий підхід до регулювання економічних процесів на валютному ринку та їх моделювання. *Економіка та держава*. 2021. № 8. С. 47–52.

References

1. Shkliar, A., Anufrieva, K. (2017). Currency market in Ukraine: problems and challenges. *Economy and Forecasting*. Is. 3. P. 51–55.
2. Ignatyuk, A., Osetskyi, V., Makarenko, M., Artemenko, A. (2020). Ukrainian hryvnia under the floating exchange rate regime: diagnostics of the USD/UAH exchange rate dynamics. *Banks and Bank Systems*. no. 15(3). P. 129–146.
3. Devereux, M. B., Young, E. R., Changhai, Yu. (2019). Capital controls and monetary policy in sudden-stop economies. *Journal of Monetary Economics*. no. 103. P. 52–74.
4. Vasylytsiv, T. G., Klipkova, O. I., Lupak, R. L., Mitsenko, N. G., Mishchuk, I. P. (2019). Monetary and financial policy of Ukraine: theoretical-empirical connections and priorities of state regulation. *Financial and credit activity: problems of theory and practice*. Vol. 4. no. 31. P. 320–330.
5. Buch, C., Bussière, M., Goldberg, L., Hills, R. (2019). The international transmission of monetary policy. *Journal of International Money and Finance*. no. 91. P. 29–48.
6. Gorobinska, I. V., Ulianitska, V. O. (2021). Features of the implementation of monetary policy in modern conditions. *Visnyk of the National Transport University. Series «Economic sciences»*. Scientific and Technical Collection. Is. 2(49). P. 33–40.
7. Kosova, D. T., Tereshchenko, O. V. (2021). Transmission mechanisms of influence of currency regulation liberalization on the functioning of the national economy: investment aspect. *Investments: practice and experience*. no. 16. P. 26–32.
8. Lupak, R., Boiko, R., Kunytska-Iliash, M., Vasylytsiv, T. (2021). State Management of Import Dependency and State's Economic Security Ensuring: New Approaches to Evaluating and Strategizing. *Accounting*. Vol. 7. Is. 4. P. 855–864.
9. Zhuravka, F., Makarenko, M., Osetskyi, V., Podmarov, O., Chentsov, V. (2019). Impact of politically generated shocks on monetary performance: a crosscountry comparison. *Banks and Bank Systems*. no. 14(3). P. 99–112.
10. Kosova, D. T., Tereshchenko, O. V. (2021). Behavioral approach to regulation of economic processes on the currency market and their modeling. *Economy and the state*. no. 8. P. 47–52.

<https://doi.org/10.31891/2307-5740-2023-314-1-22>

УДК 681.518:658 (045)

Світлана ЯРЕМКО

Вінницький торговельно-економічний інститут ДТЕУ

<https://orcid.org/0000-0002-0605-9324>

s.yaremko@vtei.edu.ua

Олена КУЗЬМІНА

Вінницький торговельно-економічний інститут ДТЕУ

<https://orcid.org/0000-0002-0061-9933>

o.kuzmina@vtei.edu.ua

НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ ІНТЕРНЕТУ РЕЧЕЙ В СИСТЕМАХ УПРАВЛІННЯ СКЛАДНИМИ ПРИСТРОЯМИ

У статті розглянуто особливості Інтернету речей (IoT); досліджено переваги та недоліки використання IoT, а також принципи управління пристроями Інтернету речей; здійснено огляд галузей використання Інтернету речей в житті людини та професійної діяльності.

В результаті проведених досліджень встановлено, що впровадження інтернету речей є сучасним рішенням для автоматизації робочого процесу, створення комфортних і безпечних умов у побуті, а також дієвим інструментом підвищення конкурентоспроможності бізнесу.

Ключові слова: Інтернет речей, IoT, системи управління, складні пристрої, бізнес-простір.

Svitlana YAREMKO, Olena KUZMINA

Vinnytsia Trade and Economic Institute SUTE

DIRECTIONS OF DEVELOPMENT OF THE INTERNET OF THINGS IN COMPLEX DEVICE MANAGEMENT SYSTEMS

The article discusses the concept of the introduction and development of the Internet of Things in the management of complex devices; considers the principles of the IoT management system; highlights the features, advantages and disadvantages of the Internet of Things; contains an analytical overview of the most common industries of use of IoT devices. The article analyzes the stages of the introduction of the Internet of Things for business and elaborates how it will affect the work of the enterprise. Analyzing the scientific literature devoted to this topic, it was found that many researchers were engaged in this issue.

The main functions are discussed in detail in the article. that IoT devices must perform. Factors that can harm the development of the Internet of Things have been identified. The main requirements for the implementation of the Internet of Things in any activity where they can be used were analyzed. Forecasts on the development of the Internet of Things from well-known companies and the conclusions they reached in this matter were presented.

In general, it can be noted that the use of Internet of Things devices is quite relevant in our time and, despite certain shortcomings, is a modern solution for automating the work process, or simply simplifying the daily life of a person, and is also a tool for increasing business competitiveness. Key words: IoT, Internet-of-Things, management systems, implementation stages.

Keywords: Internet of Things, IoT, control systems, complex devices, business space.

Постановка проблеми у загальному вигляді

та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями

На даний час, у зв'язку зі стрімким розвитком інформаційних технологій, все більшої актуальності набуває напрямок впровадження інтелектуальних пристроїв та Інтернету речей. Враховуючи глобалізацію інформатизації суспільства в області інформаційних систем, можна з упевненістю сказати, що майбутнє без пристроїв, підключених до Інтернету, здається неможливим. Разом з тим, однією з основних тенденцій розвитку інформаційних систем та технологій стає розширення доступності інформаційно-обчислювальних ресурсів мереж для окремих користувачів.

Слід відмітити, що IoT (Internet of things) – це революція цифрових технологій, яка навіть більша, ніж промислова революція. Інтернет речей є одним із найвідчутніших наслідків Четвертої промислової революції, на ранніх стадіях якої ми зараз перебуваємо. Як це було під час попередніх революцій, перші користувачі, професіонали, які здатні створити або адаптувати свій бізнес навколо нових технологій, забезпечать свою конкурентну перевагу протягом наступних десятиліть.

Пристрої Інтернету речей використовуються не лише у щоденному вжитку, а й у сучасному бізнес-середовищі, що супроводжується активним поширенням їх у різноманітних галузях та сферах, внаслідок чого пристрої IoT стають невід'ємною частиною нашого життя. У зв'язку із цим, зростання їх кулькості може спричинити виникнення нових проблем як в проектуванні, так і в їх застосуванні та експлуатації.

IoT стосується складного підключення, яке пронизує сучасні мережеві простори, охоплюючи складну природу систем, платформ та інструментів, які використовуються для полегшення безлічі продуктів і послуг. Враховуючи можливості IoT не складно уявити, наприклад, будинок, де абсолютно кожен пристрій автоматизований та підключений до мережі, але таке навантаження створює ймовірність появи безлічі помилок. Вирішити цю проблему можна за допомогою системи керування пристроями IoT.

Щоб оптимізувати продуктивність складних систем, які забезпечують виконання цих процесів, необхідно запровадити відповідну програму керування пристроями IoT. Для цього варто висвітлити аспекти розвитку та впровадження Інтернету речей в системах управління складними пристроями, що обумовлює необхідність продовження досліджень у даного напрямку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Питанню впровадження та розвитку Інтернету речей в системах управління складними пристроями присвячена достатньо велика кількість досліджень і публікацій. Серед науковців, що досліджували даний напрямок, можна виокремити таких, як Б. Жураковський, І. Зенів, А. Пархоменко, А. Круц, В. Глушков, І. Шевчук та інші. Разом з тим, питання впровадження та розвитку Інтернету речей в системах управління складними пристроями залишаються актуальними і потребують подальших досліджень.

Формулювання цілей статті

Метою статті є проведення аналітичного огляду та визначення перспективних напрямків розвитку і доцільності впровадження Інтернету речей в системах управління складними пристроями.

Виклад основного матеріалу

Бурхливе зростання Інтернету речей створює нові можливості для підприємств та компаній, а саме покращення їх роботи. IoT має потенціал кардинально змінити спосіб життя та роботи. Однак керувати такими пристроями може бути досить складно. Щоб уникнути подібних складнощів, необхідно використовувати платформи керування пристроями Інтернету речей.

Інтернет речей – це мережа апаратів різного роду та призначення, які для спрощення узагальнюють словом «речі» [1]. Інтернет речей працює завдяки давачам, програмному забезпеченню та іншим технологіям, що дозволяє пристроям обмінюватися даними з іншими пристроями та системами, подібно до того, як комп'ютери зв'язуються через Всесвітню павутину. В ролі «речей» можуть бути різні об'єкти: від складної промислової техніки до побутових гаджетів розміром із таблетку. Інтернет речей простими словами – це всесвітня мережа для «розумної» електроніки [1–3].

Головна ідея полягає в тому, щоб поєднати фізичний та віртуальний світ за допомогою машин. Як пише ZDnet, концепцію такої мережі почали обговорювати в 1980-1990 роках, хоча організація Innovate UK наводить експеримент, датований 1943 роком, коли проста повітряна куля передавала показники термометра через мідні дроти на станцію, яка фіксувала їх на папері [1, 2].

Вперше термін та поняття «Інтернету речей» озвучив американський фахівець з телекомунікацій Пітер Льюїс у 1985 році. Він представив IoT як «інтеграцію людей, процесів і технологій з пристроями для підключення і давачами для забезпечення віддаленого моніторингу, маніпулювання та оцінки тенденцій таких пристроїв» [4]. Але вперше введений цей термін був британським вченим інженером Кевіном Ештоном у 1999 році під час його роботи над Procter & Gamble щоб описати систему, в якій фізичні об'єкти могли бути пов'язані з давачами і мережею Інтернет [4].

Об'єднання об'єктів за допомогою давачів і сенсорів створює для них щось подібне до цифрового інтелекту, здатного передавати різні корисні дані в реальному часі самостійно, не вимагаючи постійного контролю з боку людей. Цьому сприяє поширення бездротових Інтернет-мереж та розробка дешевих мікропроцесорів.

Узагальнена схема, що включає основні компоненти системи Інтернету речей подана на рис. 1.

Як видно з рис. 1 система Інтернету речей пов'язує через корпоративну мережу або Інтернет сенсорні пристрої, носії даних та пристрої їх переносу, а також пристрої загального призначення для управління фізичними речами.

В свою чергу управління IoT – це процес контролю, моніторингу та обслуговування пристроїв IoT. При цьому користувачам надається централізована платформа для моніторингу стану пристрою, його роботи, розгортання оновлень та налаштування параметрів. Адміністрування цієї програмною платформою відбувається через Інтернет, тому користувачі можуть мати до неї доступ абсолютно з будь-якого місця [2].

Впровадження рішень для керування пристроями IoT можна спостерігати як у державному, так і в приватному секторах. Незважаючи на те, що «Інтернет речей» впроваджується в різних суспільних процесах, але найбільш важливу роль та найбільше використання пристроїв IoT мають в наступних галузях [1–3]:

– Охорона здоров'я. Медичні працівники, як і їхні пацієнти, покладаються на пристрої Інтернету речей для надання різноманітних послуг. Незалежно від того, чи це лікар загальної практики, який отримує доступ до консолідованих записів пацієнтів, використовує платформу, яка отримує історичну інформацію з різних систем, або пацієнт входить у свій особистий медичний обліковий запис, щоб отримати доступ до деталей майбутніх зустрічей і прогресу лікування.

– Транспорт і логістика. Відстеження проходження маршруту за допомогою встановлених на транспортних засобах Electronic Logging Devices, створення інвентаризаційних даних для оптимізації

вантажопідйомності та моніторинг стану доставлених товарів – усі дії в даній галузі залежать від пристроїв Інтернету речей.

– Original equipment manufacturer (OEM). Встановлення процесу керування пристроями Інтернету речей дає змогу зацікавленим сторонам OEM і виробництва відстежувати ринкове використання розроблених ними продуктів і послуг. Крім того, IoT служить для підвищення продуктивності виробництва та підтримки процедур контролю якості. Відповідна програма керування пристроями IoT попереджає керівників фабрик про неефективність системи та технічні збої, сприяючи кращому контролю над результатами.

– Роздрібна торгівля та готельний бізнес. Оскільки роздрібні торгові точки та заклади гостинності вимагають безліч інвентарних і зовнішніх систем із даними постачальників для ефективної комунікації із ними, а також використання інформаційних засобів для реклами продуктів.

– Сільське господарство. Середовище сільськогосподарського виробництва, що постійно змінюється, на яке впливають сезонність, погодні умови та попит постачальників, змушує використовувати пристрої IoT, які забезпечують гнучкість і адаптивність, необхідні для керування мінливими обставинами.

– Зелена енергія. Зростаюча популярність зелених альтернатив, сприяла появі багатьох продуктів, вироблених екологічно свідомими інтересами, які використовують переваги новітніх технологій. Найбільш яскравим прикладом є сонячні батареї, що регулюються відповідно до розташування сонячних променів, і зарядні станції для електромобілів, мобілізовані для відстеження використання споживачами та позначення несправностей із можливістю заряджання.

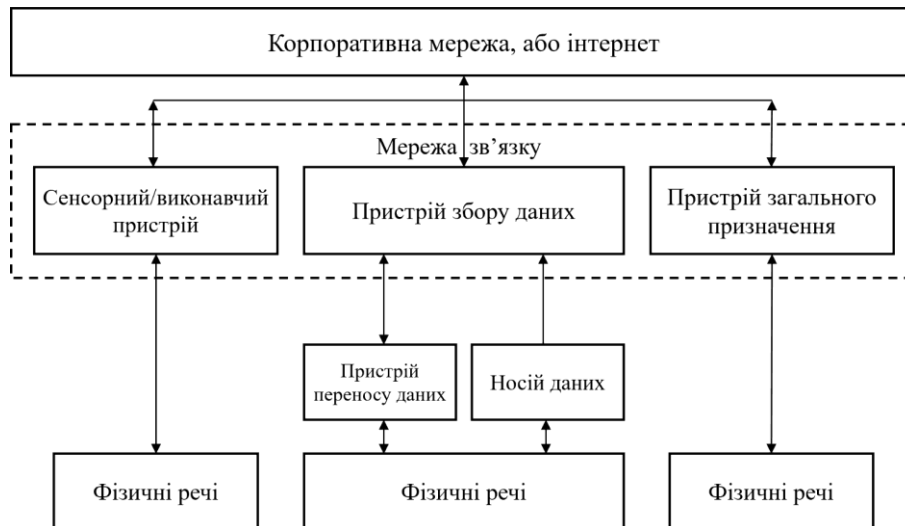


Рис. 1. Система Інтернет речей

Джерело: складено авторами на основі [1]

Метою керування пристроями Інтернету речей є забезпечення, налаштування, контроль і підтримка пристроїв, які мають можливості Інтернету речей, і реалізується за допомогою спеціального програмного забезпечення, яке зазвичай застосовується до мереж корпоративних пристроїв. Крім того, завдання розробників програмного забезпечення для керування пристроями Інтернету речей є забезпечення його всіма необхідними функціями а також запобігання усіх вищезгаданих проблем, які можуть виникнути у користувачів. Можна сказати, що більшість зусиль в управлінні пристроями IoT полягають в тому, щоб захистити пристрої IoT від зовнішніх загроз, які можуть намагатися проникнути в дані або підірвати їх продуктивність, одночасно гарантуючи, що ці дані знаходяться в найкращому стані для підтримки всіх необхідних вимог [5, 8].

Для того, щоб пристрої IoT виконували свою роботу максимально продуктивно, програмне забезпечення для керування цими пристроями повинно мати всі основні для користувачів функції та надавати їм наступні можливості [6, 7]:

- створювати безперервну та стабільну роботу пристроїв з першого робочого дня;
- віддалене усунення несправностей, тобто мати певні інструменти для віддаленого вирішення проблем із пристроями Інтернету речей;
- наявність інформаційної панелі, яка надає звіти та аналітику щодо роботи пристроїв у реальному часі, а також переводити дану інформацію в зручні документи, які допомагають вчасно виявляти проблеми в роботі;
- забезпечення суворої безпеки, яка включає ефективні стратегії захисту інформації;
- сумісність із багатьма пристроями та низкою технічних налаштувань.

Із функцій, які мають виконувати пристрої IoT, впливають основні вимоги, які повинен забезпечувати Інтернет речей. Зокрема, це хмарні обчислення, що дозволяють зберігати та обробляти неструктуровані та структуровані дані в реальному часі; доступність будь-де та будь-коли; безпека, що є частиною вимог до Інтернету речей, оскільки через його пристрої відбувається обмін конфіденційною інформацією; впровадження розумних машин, що формують базові компоненти, з яких можуть бути отримані всі пов'язані речі; управління активами за допомогою хмарних служб, що спрощує функціонування та обслуговування систем IoT; аналіз великих даних тощо.

Використання Інтернет речей у бізнесі з кожним роком приносить ще більше користі. Крім того управління пристроями засобами IoT надає ряд переваг, серед яких [3]:

- підвищення ефективності та продуктивності, а також передбачення використання ресурсів;
- покращена безпека, яка зменшує ризик кібератак і витоку даних при раціональному керуванні пристроями;
- зниження витрат, розпізнавання сильних та слабких сторін бізнес-процесів та аналіз зібраних даних;

- підвищення рівня задоволеності клієнтів, за допомогою даних, зібраних від них, а також надання їм швидкої відповіді від пристроїв, які при цьому зберігають повну конфіденційність користувача;

Усі ці переваги роблять керування пристроями IoT необхідним для бізнесу, щоб залишатися конкурентоспроможними та актуальними в сучасну цифрову епоху.

Разом з тим, навіть при таких суттєвих перевагах, існують певні недоліки при впровадженні «Інтернету речей». Найчастіше користувачі, які використовують IoT стикаються з проблемами сумісності тому, що існує велика кількість мереж, серверів та пристроїв, які залишаються невідключеними та несумісними, а отже, менш продуктивними. Також є проблема у відсутності державної підтримки. Наразі немає регуляторних органів, відповідальних за захист пристроїв Інтернету речей, а також законодавства, яке б урегулювало вразливість пристроїв та їхньої безпеки.

Окрім переваг та недоліків, існують певні фактори, які можуть завдати шкоди розвитку Інтернет речей. На противагу програмам-вимагачам, шпигунським програмам та вірусам, які виводять з ладу Інтернет-системи, кібербезпека повинна стати головним пріоритетом в питанні розвитку IoT у майбутньому.

Незважаючи на те, що виробники підвищують надійність пристроїв Інтернету речей, запроваджуючи опції більш високого рівня безпеки, цей процес виснажливий і складний. Оскільки кількість пристроїв IoT буде збільшуватися, завдання керування паролями стане складнішим, ніж будь-коли [8].

Крім безпеки, важливими є характер і призначення технологій, які використовуються в системі Інтернету речей. Наприклад, старі системи базуються на функціональності певного елемента. Натомість, нові версії більш мережеві, потужніші та гнучкіші. Щоб забезпечити ефективну роботу таких системи Інтернету речей, адміністратори повинні оновлювати та підтримувати їх програмне забезпечення регулярно. Завдяки цьому дані будуть у безпеці та синхронізовані з іншими компонентами.

Для того, щоб раціонально впровадити IoT в бізнесі або будь-якій діяльності необхідно проаналізувати основну мету їх використання. Це дасть змогу гарантувати, що IoT покращить цей бізнес або галузь таким чином, щоб не тільки окупути інвестиції, але й забезпечити економічну ефективність послуги або продукту та додати їм нові функції та можливості.

Отже, на основі наведеного вище, можливо виокремити наступні етапи впровадження Інтернету речей для покращення управління складними пристроями в системі підприємства або компанії:

- 1) Визначення основних цілей. Впровадження IoT має слугувати бізнес-цілям компанії. При цьому варто виокремити те, чого найбільш важливо досягнути за допомогою Інтернету речей, наприклад, усунення операційних невідповідностей, зниження витрат тощо.

- 2) Вибір необхідних інструментів, компонентів, апаратного забезпечення та систем програмного забезпечення, необхідних для впровадження IoT. Зокрема, це давачі, шлюзи, протоколи зв'язку, а також необхідно вибрати правильну платформу IoT, яка діє як централізоване сховище для збору та контролю усіх аспектів мережі та пристроїв.

- 3) Реалізація системи управління на базі Інтернету речей, що передбачає в першу чергу підбір професіоналів із досвідом і знаннями у вибраних сценаріях використання. Зокрема, експертів із певним набором навичок у IoT, а також проектування вбудованих систем, електричного та промислового дизайну, технічної експертизи та створення front-end та back-end.

- 4) Інтеграція системи Інтернету речей з передовими технологіями, такими, як аналітика, периферійні обчислення та машинне навчання, що дозволить здійснити структурування та аналіз зібраних давачами даних.

- 5) Розробка політики безпеки для системи управління складними пристроями підприємства на базі Інтернет речей, що передбачає використання захищених протоколів, шифрування повідомлень, керування доступом тощо та дозволить мінімізувати загрози порушення конфіденційності, цілісності та доступності інформації.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Таким чином, на основі наведеного вище можна відмітити, що важливість і вплив пристроїв Інтернету речей ставатимуть все більшими, оскільки підприємства та компанії намагатимуться досягнути високої конкурентоспроможності. Пристрої IoT дають змогу виробляти більш послідовні способи роботи, використовувати переваги сучасних технологічних розробок і покращувати функціональність у різних сферах бізнесу.

Оскільки IoT стає все більш актуальним аспектом комерційного простору, такою ж буде концепція керування пристроями IoT. Якщо компанії хочуть повною мірою відчути значні переваги пристроїв IoT, необхідно також використовувати ефективний агент керування пристроями IoT.

Зрештою, керування пристроями Інтернету речей допомагає реалізувати швидкі, ефективні та дистанційні рішення для складних IT-задач, що сприятиме підвищенню рівня задоволеності клієнтів; створити індивідуальні профілі безпеки відповідно до їхніх потреб і вимог; підвищити рівень продуктивності, сприяючи більш ефективним способам функціонування та зменшення витрат в результаті створення більш компактною операційною структурою компанії.

Література

1. Жураковський Б.Ю., Зенів І.О. Технології інтернету речей : навч. посібник. Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2021. 271 с.
2. Інтернет речей: суть технології та її застосування в сучасному світі. URL: <https://usp-ltd.org/iak-pratsiuiie-internet-rechej-sut-tekhnologii-ta-ii-zastosuvannia-v-suchasnomu-sviti/>
3. Інформаційні технології в бізнесі. Частина 1 : навч. посіб. / [Шевчук І.Б., Старух А.І., Васьків О.М. та ін.] ; за заг. ред. І.Б. Шевчук. Львів : Видавництво ННВК «АТБ», 2020. 455 с.
4. Історія Інтернету речей. URL: <https://perenio.ua/blog/the-history-of-the-internet-of-things>.
5. Пархоменко А. В., Туленков А. В., Соколянський О. В. Програмно-апаратна платформа для навчання технологіям Інтернету речей : навчальний посібник. Запоріжжя : Дике Поле, 2017. 120 с.
6. Куйленбург Д.В. Впровадження IoT : навч. посібник. К. : КНЕУ. 2021. 230 с.
7. Кагало І.О., Бешлей М.І., Климаш М.М. Адаптивне формування багаторівневої радіоструктури інтегрованих мереж LTE/Wi-Fi. Телекомунікаційні та інформаційні технології. 2019. № 3(64). С. 24–38.
8. Яремко С.А., Кузьміна О.М. Актуальні аспекти захисту інформаційних ресурсів бізнес-структур. Вісник Хмельницького національного університету. Серія: Економічні науки, 2020. № 5 (286). С. 238–242.

References

1. Zhurakovskiy B.Iu., Zeniv I.O. Tekhnologii internetu rechei : navch. posibnyk. Kyiv : KPI im. Ihoria Sikorskoho, 2021. 271 s.
2. Internet rechei: sut tekhnologii ta yii zastosuvannia v suchasnomu sviti. URL: <https://usp-ltd.org/iak-pratsiuiie-internet-rechej-sut-tekhnologii-ta-ii-zastosuvannia-v-suchasnomu-sviti/>
3. Informatsiini tekhnologii v biznesi. Chastyna 1 : navch. posib. / [Shevchuk I.B., Starukh A.I., Vaskiv O.M. ta in.] ; za zah. red. I.B. Shevchuk. Lviv : Vydavnytstvo NNVK «ATB», 2020. 455 s.
4. Istoriia Internetu rechei. URL: <https://perenio.ua/blog/the-history-of-the-internet-of-things>.
5. Parkhomenko A. V., Tulenkov A. V., Sokolianskiy O. V. Prohramno-aparatna platforma dlia navchannia tekhnologiiam Internetu rechei : navchalnyi posibnyk. Zaporizhzhia : Dyke Pole, 2017. 120 s.
6. Kuilenburh D.V. Vprovadzhennia IoT : navch. posibnyk. K. : KNEU. 2021. 230 s.
7. Kahalo I.O., Beshlei M.I., Klymash M.M. Adaptivne formuvannia bahatorivnevoi radiostruktury intehrovanykh merezh LTE/Wi-Fi. Telekomunikatsiini ta informatsiini tekhnologii. 2019. № 3(64). S. 24–38.
8. Iaremko S.A., Kuzmina O.M. Aktualni aspekty zakhystu informatsiinykh resursiv biznes-struktur. Herald of Khmelnytskyi National University, 2020. № 5 (286). S. 238–242.

<https://doi.org/10.31891/2307-5740-2023-314-1-23>

УДК 339.138

Тетяна БОРИСОВА

Західноукраїнський національний університет

<https://orcid.org/0000-0003-2906-2769>

e-mail: borisova.tanushka@gmail.com

Ростислав ОКРЕПКИЙ

Західноукраїнський національний університет

<https://orcid.org/0000-0001-6761-4187>

e-mail: rostik6@ukr.net

Володимир ДУДАР

Західноукраїнський національний університет

<https://orcid.org/0000-0002-7950-736X>

e-mail: voloddar@yahoo.com

ВИКОРИСТАННЯ ІНСТРУМЕНТІВ МАРКЕТИНГОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ ПРИ ВИЯВЛЕННІ ПОТРЕБ ЛЮДЕЙ З ОБМЕЖЕНИМИ МОЖЛИВОСТЯМИ

Представлено результати дослідження, проведеного авторами у ході проекту, ініційованого громадською організацією «ТМЖК «Відродження нації»». Аналіз наукових праць виявив брак досліджень щодо сучасного стану потреб людей з обмеженими можливостями на рівні регіону. Метою статті було виявлення потреб споживачів некомерційного ринку (жінок та дівчат з обмеженими можливостями) у Тернопільській області та вироблення рекомендацій за результатами дослідження. Були використані такі методи: аналіз вторинної інформації; опитування за допомогою анкет; спостереження; статистичний метод; метод компаративного аналізу; синтез; узагальнення; групування.

Виявлено наступне:

1. Найчастіше учасники опитування звергались до установ/організацій територіальних громад протягом останніх 3-х років для оформлення/переоформлення для них або їхніх родичів пенсії, у тому числі за інвалідністю, державної соціальної допомоги малозабезпеченим сім'ям, допомоги від міжнародних фондів;

2. Серед проблем, з якими стикалися респонденти, більшість опитаних вказали можливість скористатись туалетом в установі, черги, складно знайти приміщенні і складно пересуватись коридорами;

3. Кожен десятий респондент стикався із випадками відмови від надання послуг у ЦНАП, які були обґрунтовані тим, що даний ЦНАП не надає необхідні відвідувачу послуги;

4. Половина респондентів вважає, що у їхній громаді забезпечується рівний доступ усіх осіб з інвалідністю до своєчасної та якісної медичної допомоги;

5. Серед напрямів покращення доступності до послуг для жінок/дівчат з обмеженими можливостями вказували доступний транспорт та необхідність розширити кількість послуг для людей з обмеженими можливостями.

Встановлено потребу інтенсифікувати імплементацію державних документів стосовно забезпечення доступності послуг для осіб з особливими потребами на рівні регіону.

Ключові слова: маркетингові дослідження; маркетингове опитування; анкета; респондент; людина з обмеженими можливостями.

Tetiana BORYSOVA, Rostyslav OKREPKYI, Volodymyr DUDAR

West Ukrainian National University

USE OF MARKETING RESEARCH TOOLS IN IDENTIFYING THE NEEDS OF PEOPLE WITH LIMITED OPPORTUNITIES

The results of the research carried out by the authors in the course of the project initiated by the public organization «TSWC "Revival of the Nation"» are presented. The analysis of scientific works revealed a lack of research on the current state of needs of people with disabilities at the regional level. The purpose of the article was to identify the needs of consumers of the non-commercial market (women and girls - with limited mobility) in the Ternopil region and to develop recommendations based on the results of the study. The following methods were used: analysis of secondary information; survey using a questionnaire; observation; statistical method; method of comparative analysis; synthesis; generalization; grouping.

The following was found:

1. Most often, survey participants turned to institutions/organizations during the last 3 years to issue/reissue pensions for them or their relatives, including on disability, state social assistance to low-income families, assistance from international funds;

2. Among the problems faced by the respondents, the majority of respondents indicated the possibility of using the toilet in the institution, queues, difficulty finding the premises and difficulty moving through the corridors;

3. Every tenth respondent encountered cases of refusal to provide services at the local authority, which were justified by the fact that the local authority does not provide the necessary services to the visitor;

4. Half of the respondents believe that equal access to timely and high-quality medical care is ensured for all persons with disabilities in their community;

5. Accessible transport and expanding the number of services for people with disabilities were among the directions for improving accessibility to services for women/girls with disabilities.

The need to intensify the implementation of state documents regarding ensuring the availability of services for persons with special needs at the regional level has been established.

Keywords: marketing researches; marketing survey; questionnaire; respondent; a person with disabilities.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями

Внаслідок повномасштабного вторгнення росії в Україну в лютому 2022 року потужні економічні та соціальні виклики змінили звичні механізми у суспільстві та економіці. Внаслідок військової агресії росії мільйони українців вимушено покинули свої оселі у пошуках більш безпечного місця проживання, багато мирних жителів і воїнів зазнали травм та отримали статус осіб з особливими потребами. При цьому, на жаль, актуалізувались питання доступності таких осіб до отримання послуг на місцевому рівні, як от соціальні, адміністративні, освітні, з охорони здоров'я та інші. Також особливої уваги вимагають питання дотримання гендерної рівності в контексті виконання в Україні Конвенції ООН про ліквідацію всіх форм дискримінації щодо жінок (CEDAW), Конвенції про права осіб з інвалідністю (CRPD) та інших міжнародних ініціатив, орієнтованих на врахування гендерних аспектів та особливих потреб осіб з інвалідністю. Дослідити актуальні потреби жінок та дівчат з інвалідністю, у тому числі внутрішньо переміщених, у регіонах (на прикладі Тернопільської області) стало завданням маркетингового дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Нормативні вектори рівності прав людей у гендерному аспекті та з врахуванням статусу інвалідності викладені у [1–10]. Аналіз наукових джерел виявив, що дослідження питань гендерної рівності в Україні та формування інклюзивної політики на всіх рівнях влади є актуальними і розкриті у наукових працях вітчизняних науковців: Л. Наливайко, І. Грицай, С. Айвазова, Л. Смоляр, М. Рубчак, А. Підгорний, Т. Тяхтій, І. Єфремова та інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується стаття

Не зважаючи на вагомий внесок науковців і практиків, ступінь розробленості перелічених наукових дискурсів різний. Так, питанням виявлення соціального забезпечення внутрішньо переміщених осіб (ВПО) та формування гендерної політики на всіх рівнях влади приділено найбільше уваги, а от питання сучасного стану потреб осіб з обмеженими можливостями загалом та ВПО зокрема у розрізі всіх інших аспектів, у тому числі гендерного, на рівні регіону досліджене недостатньо.

Формулювання цілей статті

Метою статті є аналіз застосування методів маркетингових досліджень при вивченні потреб осіб з обмеженими можливостями.

Виклад основного матеріалу

Класик маркетингу Ф. Котлер визначає маркетингові дослідження як систематичне визначення кола даних, необхідних у зв'язку з маркетинговою ситуацією, що постає перед фірмою, їх збір, аналіз і звіт про результати [11, с. 118]. Разом з тим, дослідження маркетингової діяльності некомерційних суб'єктів і структурні компоненти концепції маркетингу некомерційних суб'єктів потребують особливого підходу з огляду на особливості функціонування маркетингового механізму реалізації соціальної функції такими суб'єктами [12].

З метою проведення моніторингу доступності до отримання послуг та допомоги жінками з інвалідністю, що повинне було охопити дослідження рівня доступності до місць надання адміністративних, транспортних, соціальних, освітніх та медичних послуг для жінок з інвалідністю, нами використано такі методи маркетингових досліджень:

1. Письмове опитування, а саме запит на доступ до публічної інформації до керівників адміністративних, транспортних, соціальних, медичних, освітніх служб та закладів у визначених п'яти територіальних громадах стосовно наявності технічних можливостей для осіб з інвалідністю отримати послуги (пандус, ліфт, дзвінок, туалет тощо).
2. Опитування вибірки ВПО з інвалідністю (через Інтернет) на предмет зручності скористатись послугами у згаданих територіальних громадах за допомогою анкети.
3. Метод спостереження з фотофіксацією у вибіркових установах під час особистого візиту облаштованості чи не облаштованості входу та приміщення для надання послуг людям з інвалідністю.
4. Особисті інтерв'ю з працівниками адміністративних, транспортних, соціальних, освітніх та медичних служб та закладів у визначених територіальних громадах (вибіркове дослідження) з використанням анкети і відкритих запитань. В ході дослідження охоплено 30 працівників установ надавачів послуг і 30 жінок з інвалідністю.

Таким чином, з метою отримання достатнього обсягу інформації, яка б охарактеризувала ситуацію в Тернопільській області щодо доступності послуг та допомог для жінок та дівчат з обмеженими можливостями, у жовтні-листопаді 2022 року нами було проведено дослідження, яке включало виїзний моніторинг з фотофіксацією умов та наявності пристосувань для людей з інвалідності у місцях надання послуг, запити на доступ до публічної інформації до представників органів місцевої влади, інтерв'ю із представниками надавачів послуг, опитування жінок і дівчат з обмеженими можливостями, які проживають

у досліджуваних територіальних громадах за допомогою анкет. Жінки та дівчата з обмеженими можливостями проживають у наступних територіальних громадах (ТГ): Залозецька ТГ, Великоберезовицька ТГ, Збаразька ТГ, Трибухівська ТГ, Лановецька ТГ. Всього дослідженнями охоплено 123 особи, а саме: 30 працівників установ-надавачів послуг, 30 жінок та дівчат з інвалідністю, 5 керівників ОТГ, 58 осіб, які заповнили анкету через Інтернет.

З метою дослідження рівня доступності для жінок/дівчат з обмеженими можливостями скористатись послугами у згаданих територіальних громадах було проведено опитування за допомогою Google-форм (анкета), яка містила відкриті і закриті запитання. Посилання на анкету було поширено серед респондентів Великоберезовицької, Трибухівської, Залозецької, Лановецької і Збаразької територіальних громад, а також було оприлюднено на стендах у приміщенні установ-надавачів послуг (оголошення з QR-кодом у місцях установ-надавачів послуг, доступних для людей з обмеженими можливостями).

Анкета містила 17 запитань, котрі стосувались різних аспектів потреб респонденток: загально-демографічний блок запитань, запитання стосовно доступності соціальних послуг, медичних послуг, запитання стосовно інформаційного забезпечення процесу надання послуг, запитання стосовно проблем під час отримання послуг, пропозиції щодо покращення доступності послуг. Отримано 58 заповнених анкет. Усі дані про респонденток опрацьовувались та представляються в узагальненому вигляді і відповідно до Закону України «Про захист персональних даних». Опитування відбулося з дотриманням принципу добровільної згоди та зі збереженням конфіденційності.

Відповідно до змісту отриманих відповідей на анкету, вдалось встановити наступні дані, зокрема, щодо низки питань.

Респонденти представили такі територіальні громади: Великоберезовицька – 34,5%, Трибухівська – 19%, Залозецька – 12,1%, Лановецька 15,5% і Збаразька територіальна громада – 19%. Серед респондентів 53,4% є цільова аудиторія опитування, а саме люди з обмеженими можливостями. 86,2% респондентів – це жінки, 13,8 – чоловіки. В опитуванні прийняли участь 15,5% внутрішньо переміщених осіб. Розподіл респондентів за віком наступний: до 18 років – 6,9% респондентів, 19-25 років – 17,2% опитаних, 26-39 років – 19% респондентів, 40-59 років – 51,7% і 60+ років – 5,2%.

На запитання «Чи зверталися ви протягом останніх 3-х років для оформлення/переоформлення для вас або ваших родичів наступних соціальних виплат?» отримано такі відповіді: допомога при народженні дитини -14,3%, допомога по догляду за дитиною до досягнення нею трирічного віку – 6,1%, допомога на дітей одиноким матерям – 4,1%, допомога на дітей, над якими встановлено опіку чи піклування – 6,1%, державна соціальна допомога інвалідам з дитинства та дітям-інвалідам (не плутати з пенсією) – 10,5%, державна соціальна допомога малозабезпеченим сім'ям – 22,4%, пенсій, у т.ч. по інвалідності – 40,8%, допомога для ВПО – 14,3%, не зверталися – 24,5% опитаних, інше (міжнародна допомога, допомога від Червоного хреста, громадських організацій, субсидії) – 22,2%.

На запитання: «Звідки Ви дізналися про перелік необхідних документів для оформлення Вашої соціальної виплати?» отримано такі відповіді: від співробітника управління/відділу під час прийому – 82,2% опитаних, зателефонували в управління/відділ – 8,9%, зі стенду з переліком необхідних документів – 0%, з Інтернет-сайту управління/відділу – 2,2%, від соціального працівника центрів надання соціальних послуг, громадської або благодійної організації – 0%, від знайомого/родича – 6,7%, інше – 0%, не пам'ятаю – 0%. На запитання стосовно того, чи зручно було респонденту потрапити в приміщення установ територіальної громади для отримання послуг, всі опитані зазначили, що зручно і вони користуються сходами.

На запитання стосовно того, чи бачили респонденти в приміщенні управління/відділу інформацію, отримано таке: перелік документів, необхідних для оформлення вашої виплати – 19,3% респондентів, зразки заповнення заяв та інших документів – 5,3%, процедуру оформлення соціальних виплат - 0%, співробітників, до яких треба звернутися для оформлення вашої виплати - 0%, графік прийому співробітників – 12,3%, не пам'ятає – 77,2%, не бачив ніякої інформації – 0% опитаних. Побачена в приміщенні установи/організації ОТГ інформація була для 87,5% респондентів повністю зрозуміла, для 6,3% респондентів вказали, що не читали її або частково зрозуміли.

96,5% опитаних вказали, що їм особисто була зручною організація прийому у працівників міської/селищної ради. На запитання: «З якими труднощами ви стикалися під час останнього звернення за оформленням соціальних виплат в центрі надання адміністративних послуг (ЦНАП)» отримано такі відповіді: складно знайти приміщення ЦНАП – 15% респондентів, складно знайти місце для парковки біля ЦНАП – 0% респондентів, складно потрапити в приміщення ЦНАП для людини з обмеженими можливостями – 5% респондентів, складно пересуватись коридором ЦНАП через незручну будівлю, загроможdenість меблями – 15% респондентів, складно скористатись туалетом для людини з обмеженими можливостями – 65% респондентів, складно знайти необхідний кабінет для людини з обмеженими можливостями – 0% респондентів, недоброзичливість персоналу – 0% респондентів, інше (черги) – 20% респондентів, все було добре і зручно – 10%. 10,3% респондентів стикались із випадками відмови від надання послуг у ЦНАП. Це було обґрунтовано тим, що даний ЦНАП не надає необхідні відвідувачу послуги.

На думку 52,6% респондентів, у їхній громаді забезпечується рівний доступ усіх осіб з інвалідністю до своєчасної та якісної медичної допомоги. Решту 47,4 вказали, що не знають. Ніхто з опитаних не приймав участь у заходах для людей з обмеженими можливостями, які проводились у їхній громаді (не знав про такі заходи). На запитання: «Що варто покращити для обслуговування людей з обмеженими можливостями у Вашій громаді?» респонденти відповіли таким чином: покращити доступ для людей з обмеженими можливостями в приміщення вашої селищної/міської ради – 19,3% респондентів, покращити доступ для людей з обмеженими можливостями в приміщення амбулаторії/лікарні – 8,8% респондентів, покращити доступ для людей з обмеженими можливостями в приміщення школи – 15,8% респондентів, покращити доступ для людей з обмеженими можливостями в приміщення територіального центру – 8,8% респондентів, передбачити доступний транспорт для людей з обмеженими можливостями – 89,5% респондентів, покращити ставлення з боку працівників установ громади до людей з обмеженими можливостями – 15,8% респондентів, розширити кількість послуг для людей з обмеженими можливостями – 82,5% респондентів, інше – 1,8% респондентів.

З метою дослідження доступності до отримання послуг та допомоги жінками з інвалідністю ми провели опитування жінок з інвалідністю Залозецької, Великоберезовицької, Лановецької, Збараської і Трибунівської територіальних громад з метою оцінки доступності послуг для них. Було взято інтерв'ю у 30 жінок/дівчат цих ТГ. В ході інтерв'ю отримано такі дані.

Учасники інтерв'ю представили територіальні громади пропорційно розміру громади: із Залозецької і Трибунівської ТГ відповідно по 10% (по 3 особи), Великоберезовицької ТГ 23% (7 осіб), Лановецької ТГ 30% (9 осіб), Збараської ТГ 27% (8 осіб).

Респондентки вказали, що вони звертались за послугами чи відвідали протягом останнього року такі установи територіальної громади, де проживають: до школи – 16 жінок/дівчат, відвідати амбулаторія/поліклініка/лікарня – 30 осіб, сільська/селищна/міська рада – 22 жінки/дівчини, ЦНАП – 20 жінок/дівчат, ЦНСП – 25 жінок/дівчат.

В ході інтерв'ю виявлено, що респондентки протягом останнього року звертались до установ/закладів територіальної громади, де проживають, з таких питань: завести/зустріти зі школи дитину, отримати освітні послуги, оформити пенсію, нарахування компенсаційних та державних допомог, оформити допомогу від міжнародних організацій, отримання пілг та відповідних соціальних послуг, медичні послуги, отримати ліки, отримати матеріальну допомогу, встановлення опіки (піклування), замовити технічні та інші засоби реабілітації, влаштуватись на роботу.

На думку респонденток-жінок з обмеженими можливостями, можна в такій мірі скористатись послугами у закладах територіальної громади, де вони проживають: жінка з вадами зору – 2 респонденток відповіли «Так», 28 респонденток відповіли «Ні»; жінка з вадами слуху – 14 респонденток відповіли «Так», 16 жінок/дівчат вказали, що не змогли б скористатись послугами установи/організації; на інвалідному візку – 12 осіб відповіли позитивно, 18 осіб заперечили можливість потрапити самостійно; жінка на милицях чи паличкою – 26 жінок відповіли ствердно, 4 – заперечили таку можливість, особливо, коли ожеледиця чи дощ.

На запитання: «Будь ласка, опишіть коротко декілька прикладів, коли Вам не вдалось отримати послуги в територіальній громаді чи виникали проблеми» були вказані приклади неможливості викликати таксі в місті і поїхати до поліклініки/лікарні (Ланівці), піти до гінеколога (Ланівці), дістатись з обласного центру до територіальної громади у транспорті, бо маршрутки мають високу сходину і тяжко жінці з паличкою зайти всередину, щоб потрапити до лікаря-спеціаліста, треба звертатись у поліклініку, бо в амбулаторії немає таких спеціалістів, не знали, що є транспорт для малорухомих громадян, не працює сайт міської ради (Збараж), слизька бруківка на тротуарах під час морозів, нема перил біля пандусів, дорога у вибоїна, не беруть трубки, коли телефонують в установу, неможливо скористатись туалетом у установі, потрібний кабінет на більш ніж першому поверсі, а ліфта немає.

На запитання: «Що, на Вашу думку, варто було б змінити у приміщенні установ/організації, на прилеглий території у територіальній громаді, де Ви проживаєте, щоб людям із інвалідністю було зручніше отримати послуги?» респондентки в ході інтерв'ю вказували в різних формах такі варіанти: зручний пандус (8 осіб), кнопка виклику біля входу (11 осіб), спецтаблички для незрячих людей (4 особи), місця для людей з обмеженими можливостями на парківках (9 особи), рівна дорога (30 осіб), доступний туалет (30 осіб).

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

У результаті проведеного аналізу даних, отриманих в ході дослідження у 5-ти територіальних громадах Тернопільської області доступності послуг для жінок/дівчат з обмеженими можливостями, виявлено наступне:

1. Найчастіше учасники опитування звергались до установ/організацій ТГ протягом останніх 3-х років для оформлення/переоформлення для них або їхніх родичів пенсії, у т.ч. по інвалідності, державної соціальної допомоги малозабезпеченим сім'ям, допомоги від міжнародних фондів.

2. Серед джерел інформації про перелік необхідних документів для оформлення необхідної соціальної виплати домінують співробітники управління/відділу під час прийому.

3. Більшість респондентів не пригадали переліку розміщеної інформації всередині установи. Ті, що пригадали, вказали, що інформація була для них повністю зрозуміла.
4. Для переважної більшості респондентів особисто була зручною організація прийому у працівників міської/селищної ради.
5. Серед проблем, з якими стикалися респонденти під час останнього звернення за оформленням соціальних виплат в ЦНАП більшість опитаних вказали можливість скористатись туалетом в установі, черги, складно знайти приміщення і складно пересуватись коридорами.
6. Кожен десятий респондент стикався із випадками відмови від надання послуг у ЦНАП, які були обґрунтовані тим, що даний ЦНАП не надає необхідні відвідувачу послуги.
7. Половина респондентів вважає, що у їхній громаді забезпечується рівний доступ усіх осіб з інвалідністю до своєчасної та якісної медичної допомоги.
8. Ніхто з опитаних не приймав участь у заходах для людей з обмеженими можливостями, які проводились у їхній громаді і не знав про такі заходи.
9. Серед напрямів покращення доступності до послуг для жінок/дівчат з обмеженими можливостями переважна більшість респондентів вказали передбачити доступний транспорт для людей з обмеженими можливостями та розширити кількість послуг для людей з обмеженими можливостями.
10. Найбільш популярними для звернення за послугами чи відвідування для жінок/дівчат з обмеженими можливостями є амбулаторія/поліклініка/лікарня та ЦНСП відповідної територіальної громади.
11. Серед популярних послуг серед жінок/дівчат з обмеженими можливостями є такі: завести/зустріти зі школи дитину, отримати освітні послуги, оформити пенсію, нарахування компенсаційних та державних допомог, оформити допомогу від міжнародних організацій, отримання пільг та відповідних соціальних послуг, медичні послуги, отримати ліки, отримати матеріальну допомогу, встановлення опіки (піклування), замовити технічні та інші засоби реабілітації, влаштуватись на роботу.
12. Думки стосовно доступності послуг жінок/дівчат з обмеженими можливостями не повністю співпадають із думками працівників таких установ, зокрема, на їхню думку, послуги установ/організації ТГ для людей із фізичними вадами є менш доступними, особливо, для людей з проблемами зору, слуху та опорно-рухового апарату, особливо, коли бруківка чи плитка перед входом буде слизька через ожеледицю.
13. Серед проблем, які перешкодили жінкам/дівчатам з обмеженими можливостями отримати послуги в тергромаді, були вказані приклади неможливості викликати таксі в місті і поїхати до поліклініки/лікарні, отримати медичну допомогу у гінеколога, оскільки його кабінет розташований не на першому поверсі, дістатись з обласного центру до тергромади у транспорті, бо маршрутки мають високу сходину і тяжко жінці з паличкою зайти всередину, щоб потрапити до лікаря-спеціаліста, треба звертатись у поліклініку, бо в амбулаторії немає таких спеціалістів, не знали, що є транспорт для малорухомих громадян, не працює сайт міської ради (Збараж), слизька бруківка на тротуарах під час морозів, нема перил біля пандусів, дорога у вибоїна, не беруть трубки, коли телефонують в установу, неможливо скористатись туалетом у установі, потрібний кабінет на більш ніж першому поверсі, а ліфта немає і треба просити інших людей повідомити спеціаліста, щоб він зійшов вниз.
14. Серед пропозицій жінок/дівчат з обмеженими можливостями стосовно покращення доступності послуг, вказували облаштувати зручний пандус, кнопку виклику біля входу, спецтаблички для незрячих людей, місця для людей з обмеженими можливостями на парківках, рівна дорога, доступний туалет.

Отже, результати проведеного дослідження виявили потребу інтенсифікувати імплементацію державних документів стосовно забезпечення доступності послуг для осіб з особливими потребами на рівні регіону.

Література

1. Ukraine: Situation Report. 2022. URL: <https://reports.unocha.org/en/country/ukraine/> (12.01.2023)
2. Uvarova O., Yasenovska M. The gender dimension of internal displacement in Ukraine: local policies, business practices and legal instruments of protection. 2020. 30 p. URL: [https://publicalternative.com.ua/wp-content/files/The%20gender%20dimension%20net%20en%20\(1\).pdf](https://publicalternative.com.ua/wp-content/files/The%20gender%20dimension%20net%20en%20(1).pdf)
3. Права людини жінок та дівчат з інвалідністю. Короткий посібник з питань інтерсекційного підходу до виконання Конвенцій CEDAW та CRPD в Україні. Київ. 2019. 64 с. URL: <https://decentralization.gov.ua/uploads/library/file/431/5.pdf>
4. Байда Л.Ю., Грибальський Я.В. Гендерний аудит доступності: методичні рекомендації. ООН Жінки. 2018. 76 с. URL: http://www2.unwomen.org/-/media/field%20office%20eca/attachments/publications/2019/gender-accessability-audit-ukr_compressed.pdf?la=en&vs=1039
5. Комітет ООН з ліквідації дискримінації щодо жінок. URL: http://tbinternet.ohchr.org/_layouts/treatybodyexternal/Download.aspx?symbolno=INT/CEDAW/GEC/4729&Lang=en
6. Конвенція про права осіб з інвалідністю. Організація Об'єднаних Націй. 13 грудня 2006 р. URL: <http://www.ohchr.org/EN/HRBodies/CRPD/Pages/ConventionRightsPersonsWithDisabilities.aspx#3>

7. Доповідь Генерального секретаря про становище жінок і дівчат з інвалідністю про стан виконання Конвенції про права осіб з інвалідністю та Факультативного протоколу. URL: <http://undocs.org/A/72/227>
8. Всесвітня доповідь з питань інвалідності. Всесвітня організація охорони здоров'я. URL: https://www.who.int/disabilities/world_report/2011/en/
9. Парламентські слухання щодо запобігання та протидії дискримінації жінок з уразливих соціальних груп. Верховна Рада України. 10 жовтня 2018 р. URL: http://static.rada.gov.ua/zakon/new/par_sl/sl1010118.htm
10. CRPD/C/GC/3. Комітет ООН з прав осіб з інвалідністю. URL: https://tbinternet.ohchr.org/_layouts/treatybodyexternal/Download.aspx?symbolno=CRPD/C/GC/3&Lang=en
11. Kotler P., Armstrong G. Principles Of Marketing. Pearson/Prentice Hall, 2008. 599 p.
12. Борисова Т.М. Маркетинг некомерційних суб'єктів: теоретично-методологічні аспекти : монографія. Тернопіль : Астон, 2016. 476 с.

References

1. Ukraine: Situation Report. 2022. URL: <https://reports.unocha.org/en/country/ukraine/> (12.01.2023)
2. Uvarova O., Yasenovska M. The gender dimension of internal displacement in Ukraine: local policies, business practices and legal instruments of protection. 2020. 30 p. URL: [https://publicalternative.com.ua/wp-content/files/The%20gender%20dimension_net_en%20\(1\).pdf](https://publicalternative.com.ua/wp-content/files/The%20gender%20dimension_net_en%20(1).pdf)
3. Prava liudyny zhinok ta divchat z invalidnistiu. Korotkyi posibnyk z pytan interseksiinoho pidkhodu do vykonannya Konventsii CEDAW ta CRPD v Ukraini. Kyiv. 2019. 64 s. URL: <https://decentralization.gov.ua/uploads/library/file/431/5.pdf>
4. Baida L.Iu., Hrybalskyi Ya.V. Gendernyi audyt dostupnosti: metodychni rekomendatsii. OON Zhinky. 2018. 76 s. URL: http://www2.unwomen.org/-/media/field%20office%20eca/attachments/publications/2019/gender-accessability-audit-ukr_compressed.pdf?la=en&vs=1039
5. Komitet OON z likvidatsii dyskryminatsii shchodo zhinok. URL: http://tbinternet.ohchr.org/_layouts/treatybodyexternal/Download.aspx?symbolno=INT/CEDAW/GEC/4729&Lang=en
6. Konventsiia pro prava osib z invalidnistiu. Orhanizatsiia Obiednanykh Natsii. 13 hrudnia 2006 r. URL: <http://www.ohchr.org/EN/HRBodies/CRPD/Pages/ConventionRightsPersonsWithDisabilities.aspx#3>
7. Dopovid Heneralnoho sekretaria pro stanovyshche zhinok i divchat z invalidnistiu pro stan vykonannya Konventsii pro prava osib z invalidnistiu ta Fakultatyvnoho protokolu. URL: <http://undocs.org/A/72/227>
8. Vsesvitnia dopovid z pytan invalidnosti. Vsesvitnia orhanizatsiia okhorony zdorovia. URL: https://www.who.int/disabilities/world_report/2011/en/
9. Parlamentski slukhannia shchodo zapobihannia ta protydii dyskryminatsii zhinok z urazlyvykh sotsialnykh hrup. Verkhovna Rada Ukrainy. 10 zhovtnia 2018 r. URL: http://static.rada.gov.ua/zakon/new/par_sl/sl1010118.htm
10. CRPD/C/GC/3. Komitet OON z prav osib z invalidnistiu. URL: https://tbinternet.ohchr.org/_layouts/treatybodyexternal/Download.aspx?symbolno=CRPD/C/GC/3&Lang=en
11. Kotler P., Armstrong G. Principles Of Marketing. Pearson/Prentice Hall, 2008. 599 p.
12. Borysova T.M. Marketynh nekomertsiiynykh subiektiv: teoretychno-metodolohichni aspekty : monohrafiia. Ternopil : Aston, 2016. 476 s.

<https://doi.org/10.31891/2307-5740-2023-314-1-24>

UDC 330.34; 65.016

Alona PLYASKINA
Kherson National Technical University
<https://orcid.org/0000-0003-3680-162X>
plal333@ukr.net
Tetyana YAKYMCHUK
Kherson National Technical University
<https://orcid.org/0000-0002-9790-1977>
Hlib ZIUBANOV
Kherson National Technical University

RESEARCH OF THE MANAGEMENT OF INTERNATIONAL CORPORATE BUSINESS UNITS BASED ON THE USE OF INTERNATIONAL FACTORS OF ECONOMIC GROWTH (BASED ON THE EXAMPLE OF CONSULTING SERVICES)

Scientists divide the entire set of consulting companies in the world into several groups. Thus, the first group includes the "big four" companies. The second group of consulting companies are the so-called "thought factories", which do not just provide consulting services, but offer an unusual and non-standard way out of a difficult situation, offering creative ideas. The next group of companies are subject-oriented companies whose activities are limited to one or more areas, for example, marketing research, recruitment or business planning. Most research results show that the sector of consulting services is developing at a faster pace than other sectors of the world economy. In the developed countries of the world, the share of the service sector is constantly growing, while the positive trend of this sector is characterized by the dynamic development of the consulting services market. Summing up, it is possible to state with great certainty (as evidenced by research results) that the sector of consulting services is developing at a faster pace than other sectors of the world economy. In the developed countries of the world, the share of the service sector is constantly growing, while the positive trend of this sector characterizes the development of the consulting services market. Let's focus on the consulting process, which is related to agricultural products, because it is more complicated than industrial and other types of consulting, which is determined by the variety of methods, techniques and its implementation. The difference between agricultural business and other types of business.

Keywords: international corporate business units, consulting services, international factors of economic growth, enterprise

Альона ПЛЯСКІНА, Тетяна ЯКИМЧУК, Гліб ЗЮБАНОВ
Херсонський національний технічний університет

ДОСЛІДЖЕННЯ УПРАВЛІННЯ МІЖНАРОДНИХ КОРПОРАТИВНИХ БІЗНЕС-ОДИНИЦЬ НА ОСНОВІ ВИКОРИСТАННЯ МІЖНАРОДНИХ ФАКТОРІВ ЕКОНОМІЧНОГО РОСТУ (НА ПРИКЛАДІ КОНСАЛТИНГОВИХ ПОСЛУГ)

Виявлено, що всю сукупність консалтингових компаній в світі науковці поділяють на декілька груп: компанії «великої четвірки», предметно-орієнтовані компанії, невеликі консалтингові компанії. Для більш детальної оцінки сучасного стану консалтингових послуг проаналізовано абсолютні показники торгівлі, експорт та імпорт провідних національних економік, структура експорту та імпорту консалтингових послуг, динаміка обсягу експорту та імпорту консалтингових послуг, обсяг світового імпорту. Встановлено (що свідчать результати досліджень), що сектор консалтингових послуг розвивається випереджаючими темпами у порівнянні з іншими галузями світової економіки. В розвинених країнах світу частка сфери послуг постійно зростає, при цьому позитивною тенденцією цієї сфери характеризується розвиток ринку консалтингових послуг.

Ключові слова: міжнародні корпоративні бізнес одиниці, консалтингові послуги, міжнародні фактори економічного росту, розвиток.

Today, the international market environment has trends of increasing uncertainty and instability. Business units are trying to solve this problem using the involvement of professional services - consulting activities in economics and management. Consulting activity is a professional activity that consists of provision of independent and objective advices and technical assistance by qualified specialists to firms, organizations, and individual entrepreneurs with the aim of assisting the latter in identifying and researching management problems, to find optimal solutions, and the methodology of implementing recommendations. This is exactly the definition of consulting provided by Osadko O.Yu [1]. Kasych A.O. gives a similar definition, speaking about the activities of special companies for consulting manufacturers, sellers, buyers in the field of expert, technical and economic activities [2]. Modern consulting is a field of knowledge that, in a short period of time, has developed into a management methodology and practical business activity on a global scale.

Most research results show that the sector of consulting services is developing at a faster pace than other sectors of the world economy. In the developed countries of the world, the share of the service sector is constantly growing, while the positive trend of this sector is characterized by the dynamic development of the consulting services market.

Analysts have found out that the world market of management consulting services can be divided into segments: the 50 largest consulting organizations serve 67% of the entire world market, 180 medium-sized firms - 24%, 1500 small firms - 9%. Large firms have from 300 to 30,000 professional employees. The annual income of the companies ranges from 68 million to 3 billion dollars [3]. US consulting firms account for more than 49% of the entire global management consulting market. The value of large contracts with consulting firms in 2019 ranged from \$30 to \$50 million on average [4]. In medium-sized companies, the number varies from 100 to 300 employees with an annual income of almost 20 million dollars. In small firms, on average, no more than 4 consultants work, the income of such organizations does not exceed 0.5 million dollars per year [3].

Scientists [5] divide the entire set of consulting companies in the world into several groups. Thus, the first group includes the "big four" companies: Ernst&Young, Deloitte, KPMG, PwC, which were created many years ago. The main areas of their activity are auditing and consulting. In the field of consulting, they are engaged in almost all directions. The companies have significant authority and the strongest reputation in the world. Their clients are the world's largest multinational corporations. The second group of consulting companies are the so-called "thought factories", which do not just provide consulting services, but offer an unusual and non-standard way out of a difficult situation, offering creative ideas. These companies are McKinsey, BostonConsultingGroup, Bain&So. They form the so-called "big three" consulting companies specializing in strategic management.

The next group of companies are subject-oriented companies whose activities are limited to one or more areas, for example, marketing research, recruitment or business planning. The number of such companies is the highest. There are also small consulting companies on the market that consist of one or more specialists, and some of them combine this work with teaching at universities. Sometimes companies turn to individual consultants who either have their own business or conduct research, using their own experience as an external consultant. This practice, which originates from USA, has also spread in Europe, and recently it is gaining momentum in Ukraine.

It is also necessary to take into account the fact that the market of consulting services includes associations of companies, as well as professional associations of consultants and consulting agencies. The oldest of them are: ACME, the International Council of Institutes of Management Consulting and the European Federation of Associations of Management Consultants [6].

For a more detailed assessment of the current state of this service industry, it is worth analyzing the absolute indicators of trade, export and import of the leading national economies. Absolute indicators are indicated in Table 1.

Table 1

Absolute indicators of the export of consulting services (2016-2020, thousand US dollars)

Exporter	2016	2017	2018	2019	2020
Total	396171646	442534285	499566409	529791154	497471039
USA	79198000	85553000	92576000	102022000	107912000
UK	44684661	47987283	59238334	56991868	60530802
India	38889695	42212564	46648940	54245423	58756246
Singapore	25813973	31500480	38935852	43850702	42610223
Germany	28366606	30377127	32249506	31841213	31088294
Belgium	28206105	30116170	31579905	30220214	30265912
France	24131595	24002336	29901768	29284334	26561771
Canada	12394200	13435900	13488000	13431000	14406368
Poland	5864693	6868158	8602841	9137469	10163865
Japan	5771600	7466300	8614500	8955200	9681788
Luxembourg	5243400	5466527	7049117	9448365	8288917
Netherlands	15109006	21955919	26315682	33483371	8214674
Spain	5962887	6914778	8552473	8797950	8171271
Switzerland	6214594	6891182	7270561	6643641	7311270
Sweden	3864094	5986956	6112010	7196695	7282536
Italy	4529448	4879319	5689957	5661854	5906296
Denmark	2829560	3116985	3477308	3842842	4139480
Austria	3481210	3825100	4284503	4404013	4085635
Ukraine	501000	592000	839000	956000	1041000

Source: compiled by the authors based on [7-10].

For analysis, it is needed to calculate the structure and dynamics of indicators. The structure of trade in consulting services is presented in Table 2.

Based on the results of the calculations, it is possible to draw conclusions about the structure of the export of consulting relations. First, the USA is the absolute leader in the export of consulting services, exporting 21.69% of the total volume. In second place in terms of volume is Great Britain – 12.17%.

In total, 19 countries export 90.66% of the total volume of exported services. As for the dynamics of structural shares, the indicators of various states have deviations of 1-2%, except for the Netherlands, in the period from 2019 to 2020, the country lost 5% in the structural indicator. The share of other countries decreased from

12.13% in 2019 to 9.34% in 2020, which may be related to the CoVid-19 pandemic. And in general, the structure is quite stable.

Table 2

Structure of export of consulting services (2016-2020, %)

Exporter	2016	2017	2018	2019	2020
Total	100	100	100	100	100
USA	19,99	19,33	18,53	19,26	21,69
UK	11,28	10,84	11,86	10,76	12,17
India	9,82	9,54	9,34	10,24	11,81
Singapore	6,52	7,12	7,79	8,28	8,57
Germany	7,16	6,86	6,46	6,01	6,25
Belgium	7,12	6,81	6,32	5,70	6,08
France	6,09	5,42	5,99	5,53	5,34
Canada	3,13	3,04	2,70	2,54	2,90
Poland	1,48	1,55	1,72	1,72	2,04
Japan	1,46	1,69	1,72	1,69	1,95
Luxembourg	1,32	1,24	1,41	1,78	1,67
Netherlands	3,81	4,96	5,27	6,32	1,65
Spain	1,51	1,56	1,71	1,66	1,64
Switzerland	1,57	1,56	1,46	1,25	1,47
Sweden	0,98	1,35	1,22	1,36	1,46
Italy	1,14	1,10	1,14	1,07	1,19
Denmark	0,71	0,70	0,70	0,73	0,83
Austria	0,88	0,86	0,86	0,83	0,82
Ukraine	0,13	0,13	0,17	0,18	0,21
.....	12,72	13,19	12,60	12,13	9,34

Source: compiled by the authors based on [7-10].

For a more complete understanding of the state of export of consulting services, let's analyze the dynamics according to Table 3.

Table 3

Dynamics of export of consulting services (2016-2020, %)

Exporter	2016	2017	2018	2019	2020
Total	100	111,70	112,89	106,05	93,90
USA	100	108,02	108,21	110,20	105,77
UK	100	107,39	123,45	96,21	106,21
India	100	108,54	110,51	116,28	108,32
Singapore	100	122,03	123,60	112,62	97,17
Germany	100	107,09	106,16	98,73	97,64
Belgium	100	106,77	104,86	95,69	100,15
France	100	99,46	124,58	97,94	90,70
Canada	100	108,40	100,39	99,58	107,26
Poland	100	117,11	125,26	106,21	111,23
Japan	100	129,36	115,38	103,95	108,11
Luxembourg	100	104,26	128,95	134,04	87,73
Netherlands	100	145,32	119,86	127,24	24,53
Spain	100	115,96	123,68	102,87	92,88
Switzerland	100	110,89	105,51	91,38	110,05
Sweden	100	154,94	102,09	117,75	101,19
Italy	100	107,72	116,61	99,51	104,32
Denmark	100	110,16	111,56	110,51	107,72
Austria	100	109,88	112,01	102,79	92,77
Ukraine	100	118,16	141,72	113,95	108,89

Source: compiled by the authors based on [7-10].

Analyzing the dynamics of the export of consulting services, the countries can be conditionally divided into two groups, the first – lost the volume of export of services in 2020 compared to 2019, the second only decreased the dynamics. For example, the US export leader reduced the annual rate of growth from 8-10% to 5% in 2020. Spain lost 8% of its export volume in 2020 compared to 2019. Declining growth rates or overall loss of volume can be attributed to the CoVid-19 pandemic in 2019.

Since consulting services involve direct contact with the recipient of the service, the pandemic has reduced the possibility and safety of providing these services. A different level of influence on national economies is observed due to a different level of competitiveness of enterprises, a different type of service provision, a different number of enterprises and a place among the companies of the world. Also, the speed of adaptation of enterprises to changes plays an important role. Some companies started to use the possibility of providing online services sooner, and some later.

Logically, the situation with the global volume of imports should be somewhat similar. To confirm or refute this, it is necessary to calculate and analyze the dynamics and structure for import volumes also according to Table 4.

Table 4

The volume of world imports (2016-2020, thousand US dollars)

Importer	2016	2017	2018	2019	2020
Total	333856337	370802033	418343344	434197112	378434855
USA	45430000	47109000	52380000	54944000	60453000
Germany	31433835	32859036	34222881	35518687	35773582
Singapore	19348102	23436827	27643126	32303948	31219033
Belgium	25121166	26132915	29540396	27331970	27554339
UK	17686188	19227089	24866198	26267316	26552579
France	21668735	21615320	25794408	25457970	23646886
Switzerland	15415607	15121499	15888224	15758425	15586260
Canada	10646400	12481400	13620700	13538000	13641679
Netherlands	25638422	35228204	42192198	47175328	12057022
India	8615568	9059429	9427403	11507104	11812542
Japan	11384500	13177800	13469900	10759400	10847797
Sweden	4761771	8222709	8461767	8553142	9766588
Luxembourg	6589394	6552151	8317463	9590538	8933116
Italy	6596478	7445842	8062258	7075415	7069052
Poland	4929038	5403289	6344847	6404690	7025646
Spain	5022019	5391968	6413764	6937384	6060493
Austria	4270000	5107500	5291300	5562700	5721865
Denmark	3554314	3952221	4288298	4909116	5638489
Korea	5451400	6836600	6607000	6092751	5374482
Ukraine	400000	437000	541000	491000	647000

Source: compiled by the authors based on [7-10].

In general, the top 20 countries in terms of exports include almost all countries from the top 20 countries in terms of imports. Structural parts are presented in Table 5.

Table 5

The structure of the import of consulting services (2016-2020, %)

Importer	2016	2017	2018	2019	2020
Total	100	100	100	100	100
USA	13,61	12,70	12,52	12,65	15,97
Germany	9,42	8,86	8,18	8,18	9,45
Singapore	5,80	6,32	6,61	7,44	8,25
Belgium	7,52	7,05	7,06	6,29	7,28
UK	5,30	5,19	5,94	6,05	7,02
France	6,49	5,83	6,17	5,86	6,25
Switzerland	4,62	4,08	3,80	3,63	4,12
Canada	3,19	3,37	3,26	3,12	3,60
Netherlands	7,68	9,50	10,09	10,86	3,19
India	2,58	2,44	2,25	2,65	3,12
Japan	3,41	3,55	3,22	2,48	2,87
Sweden	1,43	2,22	2,02	1,97	2,58
Luxembourg	1,97	1,77	1,99	2,21	2,36
Italy	1,98	2,01	1,93	1,63	1,87
Poland	1,48	1,46	1,52	1,48	1,86
Spain	1,50	1,45	1,53	1,60	1,60
Austria	1,28	1,38	1,26	1,28	1,51
Denmark	1,06	1,07	1,03	1,13	1,49
Korea	1,63	1,84	1,58	1,40	1,42
Ukraine	0,12	0,12	0,13	0,11	0,17
Итти	16,65	16,46	16,68	16,62	12,57

Source: compiled by the authors based on [7-10].

Analyzing the structure of import volumes, we can conclude that, in general, the distribution of import volumes is similar to the structure of exports. The first 20 countries consume 87.5% of all consulting services.

The USA ranks first in the import of consulting services. The total relative share of the first 20 countries in the import structure increased by 4% in 2020 compared to 2019. Germany has second place with a relative share of 9.42%. Singapore is in the top 4 in terms of export and import volumes, the share of import consumption is 8.25% in 2020. In general, the dynamics of structural parts is quite stable, that is, no significant structural shifts are observed.

For further analysis of the import of consulting services, it is necessary to calculate the dynamics of the volume. The results of the calculations are shown in Table 6.

Table 6

Dynamics of import volumes of consulting services (2016-2020, %)

Importer	2016	2017	2018	2019	2020
Total	100	111,07	112,82	103,79	87,16
USA	100	103,70	111,19	104,89	110,03
Germany	100	104,53	104,15	103,79	100,72
Singapore	100	121,13	117,95	116,86	96,64
Belgium	100	104,03	113,04	92,52	100,81
UK	100	108,71	129,33	105,63	101,09
France	100	99,75	119,33	98,70	92,89
Switzerland	100	98,09	105,07	99,18	98,91
Canada	100	117,24	109,13	99,39	100,77
Netherlands	100	137,40	119,77	111,81	25,56
India	100	105,15	104,06	122,06	102,65
Japan	100	115,75	102,22	79,88	100,82
Sweden	100	172,68	102,91	101,08	114,19
Luxembourg	100	99,43	126,94	115,31	93,15
Italy	100	112,88	108,28	87,76	99,91
Poland	100	109,62	117,43	100,94	109,70
Spain	100	107,37	118,95	108,16	87,36
Austria	100	119,61	103,60	105,13	102,86
Denmark	100	111,20	108,50	114,48	114,86
Korea	100	125,41	96,64	92,22	88,21
Ukraine	100	109,25	123,80	90,76	131,77
.....	100	109,80	114,24	103,55	65,48

Source: compiled by the authors based on [20].

The dynamics of import volumes of consulting services demonstrate a different level of stability of volume growth. For example, the USA increased import volumes by 10% in 2020 compared to 2019, Sweden and Denmark by 14%, Ukraine by 31%, these growth indicators are the largest of those indicated in table 2.6. The dynamics of the total volume had a positive trend until 2019, in 2020 the volumes decreased by 12.84% compared to 2019. As for the countries that are included in "others", the dynamics have a similar trend, but the decrease in volumes in 2020 compared to 2019 is much greater, and is 34.5%.

One of the main tasks of the consultant is to assist the client organization in solving management problems. This task can be accomplished in several ways. 1) Define the problem and formulate recommendations for its solution. This is appropriate when the client is aware of a problem, but cannot determine exactly what it is and what factors have caused it. 2) Help the client independently determine the problem and the mechanism of its solution. For example, a client is ready to define a problem and solve it, but he lacks some methodological support to successfully implement his intentions. 3) Teach the client how to find and solve problems. It involves the creation of a system of knowledge and skills for the client, which provides an opportunity to formulate problems and solve them independently.

Let's focus on the consulting process, which is related to agricultural products, because it is more complicated than industrial and other types of consulting, which is determined by the variety of methods, techniques and its implementation. The difference between agricultural business and other types of business:

- dependence of economic results on natural conditions.
- the role and meaning of the product. Agents of the agrarian market deal with goods of basic necessities. The goods, as a rule, perish quickly, therefore prompt delivery, appropriate and safe packaging, service and aesthetic support are necessary.
- discrepancy between the working period and the production period.
- seasonality of production and obtaining products. Processing (primary or final) should be highlighted.
- diversity of forms of ownership in the system of the agricultural industrial complex for land, means of production, goods sold. This defines a multifaceted competition that is driven only by consumer demand and satisfaction.
- variety of organizational forms of management. Taking into account the forms of ownership, agromarketing systems are formed, which are different in terms of organization, functioning, self-governance, and most importantly - receptivity and adaptability to the needs, requests and interests of consumers.
- unevenness of marketing activities.
- higher sensitivity, receptivity, adaptability, self-organization, self-governance of the agribusiness system compared to systems of other types
- the complexity of the personnel problem, since it is better to attract to work at the enterprise only those who are connected by residence in this area.
- high level of conservatism of the rural population, traditional distrust of new forms of activity, including consulting.
- wear and tear of fixed assets, which makes it impossible to follow the consulting recommendations of the technical and technological plan.

- low level of income.

Summing up, it is possible to state with great certainty (as evidenced by research results) that the sector of consulting services is developing at a faster pace than other sectors of the world economy. In the developed countries of the world, the share of the service sector is constantly growing, while the positive trend of this sector characterizes the development of the consulting services market.

References

- 1.Osadko O. U. Technologii psichologicznogo konsylytvania. K.: Red. zagalnoped. gaz., 2005. 128 s.
- 2.Kasych A. O., Gnoeva I. M. Osoblyvosti rozvytku audytorskyh poslug v Ukraini ta konseptualni pidhody do ix klasyfikacii. URL: <http://www.nbu.gov.ua>.
- 3.Marchenko O. S. Konsaltingovi resursy nacionalnyh innovacijnyh system. Ekonomiko-teoretycznyj analiz: monografija. H.: Pravo, 2016. 280 s.
- 4.Mizhnarodnyj konsalting: navch. posib. K.: CHHTU «KPI», 2016. 184 c.
- 5.Gluckler J., Armbruster T. Bridging uncertainty in management consulting: the mechanisms of trust and networked reputation. *Organization Studies*. 2003. Vol 24. № 2. p. 269-297.
- 6.Lagockyj T. Ia., Bachalo I. B. Teoretyko-mretodologichni zasady provedennia konsaltingovoi dialnosti. *Naukovyj visnyk CHDU. Ser.: Ekonomichni nauki*. 2014. Vyp. 5(4). S. 232-236.
- 7.Tomenendal M. The Consultant-Client Interface – A Theoretical Introduction to the Hot Spot of Management Consulting. *Business & Management*. 2007. P. 31.
- 8.Council Post: Key Differences Between Coaching And Consulting (And How To Decide What Your Business Needs). *Forbes*. Retrieved 2021-04-12.
- 9.Global Annual Review 2013: Building trust in a time of change. Pricewater house Coopers Global. 2014. URL: <http://www.pwc.com/gx/en/annu-al-review/2013/assets/pwc-global-annual-review-2013.pdf>
- 10.The Global Agenda: Competing in a Digital World. CEO Briefing 2014. Accenture. 2014. URL: <http://www.accenture.com/SiteCollectionDocuments/PDF/Accenture-Global-Agenda-CEO-Briefing-2014-Competing-Digital-World.pdf>
- 11.Boiarchuk A. I. Globalna regionalizacija jak megatrend fragmentacija sviti gospodarstva. *Prychornomorski ekonomichni studii*. Vyp 27. Ch 1. Zb. nauk. prac. Odesa : Prychornomorskij naukovo-doslidnyj instytut ekonomiki ta innovacij, 2018. S. 11-14.
12. Boiarchuk A. I., Ogorodnyk R. P., Pluczyk I. A. Mizhnorodni ekonomichni vidnosyny: navch. posib. Cherson: TOV «VKF «STAR» LTD», 2018. 374 c.

<https://doi.org/10.31891/2307-5740-2023-314-1-25>

УДК 658.5:378.4.001.76(477)

Леся ВЕРБОВСЬКА

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

<https://orcid.org/0000-0002-2509-1194>

e-mail: verlesya@gmail.com

СТРАТЕГІЧНА ГНУЧКІСТЬ ЗВО У ФОРМУВАННІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНИХ ЦІЛЕЙ В УМОВАХ ЗМІН

В статті розглядається питання стратегічної гнучкості ЗВО в сучасних умовах. Актуальність дослідження стратегічної гнучкості ЗВО у формуванні конкурентоспроможних цілей в умовах змін зумовлено сучасними тенденціями у конкурентних перевагах ЗВО; адаптації гнучких стратегій розвитку; партнерської співпраці із європейськими вузами; підвищенні конкурентоспроможності професорсько-викладацького складу; диверсифікації нових напрямів наукової діяльності та нових можливостей для розвитку. В процесі написання наукової статті використано різні загальнонаукові методи дослідження.

Практична цінність дослідження полягає у ґрунтовному аналізі стратегій розвитку задля імплементації гнучкого управління закладами вищої освіти в змінному гнучкому та конкурентоспроможному середовищі. Стратегічна гнучкість дозволить сформувати нове середовище «VUKA» та «BANI», адже в складних умовах є досить важливою складовою конкурентоспроможності університету.

Ключові слова: ЗВО, стратегічна гнучкість, конкурентоспроможні цілі, зміни, лідерство.

Lesya VERBOVSKA

Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas

STRATEGIC FLEXIBILITY OF ZVO IN THE FORMATION OF COMPETITIVE GOALS IN THE CONDITIONS OF CHANGES

The article examines the issue of strategic flexibility of higher education institutions in modern conditions. The relevance of the study of the strategic flexibility of higher education institutions in the formation of competitive goals in conditions of change is determined by modern trends in the competitive advantages of higher education institutions; adaptation of flexible development strategies; partnership cooperation with European universities; increasing the competitiveness of the teaching staff; diversification of new areas of scientific activity and new opportunities for development. In the process of writing a scientific article, various general scientific research methods are used. An analysis of the development strategies of four institutions of higher education was carried out, namely, Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas (Ivano-Frankivsk, Ukraine), Lviv Polytechnic (Lviv, Ukraine), Mining and Metallurgical Academy named after S. Staszyc (Krakow, Poland), Poznań Polytechnic (Poznań, Poland). The conducted analysis showed that the most important element is the goals and objectives, and their components are determined primarily not by strategic planning due to the improvement of the quality of education and the positioning of higher education institutions as a competitive market of educational services, it's the adaptation to market conditions, the formation of a competitive specialist capable of working at the international level, the search and attraction of consumers, analysis of activities of educational institutions, analysis of provision of educational services to consumers, diversification of educational activities in order to enter the European market of educational services. The practical value of the research lies in the thorough analysis of development strategies for the implementation of flexible management of institutions of higher education in a changing, flexible and competitive environment. Strategic flexibility will allow to form a new environment of "VUKA" and "BANI", because in difficult conditions, competitiveness of the university is quite important.

Key words: institution of higher education, strategic flexibility, competitive goals, changes, leadership.

Постановка проблеми у загальному вигляді

та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями

В сучасних умовах глобальних змін, в системі вищої освіти України питання формування конкурентоспроможних стратегічних цілей в закладах вищої освіти набувають особливо актуального значення. Перед ЗВО стоїть багато викликів, адже входження до глобального ринку освітніх послуг вимагає формування не тільки конкурентної стратегії чи середовища, набуття стратегічної гнучкості, а й відповідних знань та компетенцій, як у вищого керівництва так і НПП; врахування фактору колаборації при оцінюванні євроінтеграційного поступу закладу вищої освіти та інших аспектів. Сьогодні вища освіта вступила в ту стадію розвитку, коли наявність гнучкої стратегії розвитку для сучасної системи управління закладом вищої освіти стає запорукою стабільної конкурентоспроможної діяльності та подальшого його розвитку.

Для цього важливо врахувати умови узгодження дій суб'єктів господарювання як основних підрозділів, що виконують основні функції змін, а також підрозділів і організацій, що обслуговують або забезпечують реалізацію цих змін. Досягнення стану гармонізації як базового принципу взаємодії суб'єктів господарювання в процесах змін їх не можна ізолювати від інших процесів і подій як в організаціях, які беруть участь у змінах, так і в суспільстві загалом, тому важливо розуміти, які перешкоди можуть виникати та діяти щодо шляхів їх гармонізації взаємодії в процесі управління змінами, а також визначити, які переваги та недоліки цього процесу можуть виникнути для суб'єктів господарювання та які заходи доцільно спланувати для їх успішного впровадження [1; 9].

Аналіз останніх досліджень та публікацій

Теоретичні основи стратегічного управління базуються на працях більшості закордонних науковців та практиків, зокрема: Портер М. [2], Мінцберг Г., Куїнн Дж. Б., Гошал С. [15] та інших. Напрацювання з питань планування розвитку та стратегування ЗВО в своїх роботах досліджували автори [5; 9; 11; 14; 15]; міжнародної конкурентоспроможності [10] та лідерства [13]. Питання стратегічної гнучкості досліджують автори у праці [8].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми

В умовах змінного та гнучкого середовища, розвиток і конкурентоспроможність закладу вищої освіти можлива тільки за умови забезпечення ефективної системи прогнозування, стратегування, врахування стратегічної гнучкості залучаючи до процесу науково-педагогічних працівників та інших зацікавлених осіб. Вище перелічені процеси є досить ефективним інструментом в плані розуміння необхідності залучення стейкхолдерів, вміння ґрунтовно враховувати загальноосвітні тенденції розвитку ЗВО в умовах змінного гнучкого та конкурентоспроможного середовища.

Формування цілей статті

Мета статті обумовлена сучасними змінами в глобальному вимірі, які безпосередньо торкаються закладів вищої освіти. У 21-му столітті керівники ЗВО, які мають найбільший рейтинг, почали розуміти, що необхідно приділяти увагу всебічному стратегічному мисленню щодо управління змінами; конкурентоспроможності; стратегічній гнучкості; лідерству та партнерству (колаборації).

Виклад основного матеріалу

Як відомо, що управління в університетах на пострадянському просторі традиційно здійснюється у типовій оргструктурі, яку Г. Мінцберг називає професійною бюрократією [15]. Дана конфігурація є лінійно-функціонального типу довела свою ефективність у обслуговуванні «серійного» навчального процесу.

Сучасні умови вимагають нових підходів до подання інформації, проведення лекційних занять, спілкування на рівні студент – викладач. Управління в сучасних університетах вимагає зміни контексту, або так званої новаторської (адхократичної) організації із матричною оргструктурою, яка характеризується невеликими командами, постійним навчанням персоналу, гнучким розподілом функцій та постійним впровадженням інновацій. Ефективне використання адхократичної конфігурації базується на добровільній участі персоналу у процесі постійного удосконалення спільної діяльності. Основними носіями знань в такій організації є професіонали-експерти, які зібрані в команди з метою вирішення проблем, які виникають [14; 15]. Такі структури є максимально гнучкими, але вони мають ряд недоліків, пов'язаних із збереженням новостворених знань з причини нестабільності, постійних реструктуризацій і переміщень працівників. У даних структурах керованість повторюваними процесами знижується, і тому є загроза зниження ефективності виконання професійних (експертних) робіт (перш за все, викладацької діяльності).

Деякі ЗВО не приділили стратегії розвитку особливої уваги, і не прописали деякі категорії зі стратегічного планування, а саме: місія, бачення, цілі, напрямки розвитку.

Іноді у стратегічні плани, навпаки, вносяться пріоритети, які «непосильні» для закладу освіти. Наприклад, такі пріоритети як «створення сприятливого середовища для залучення інвестицій» не є винятково справою університету. Вони потребують скоординованої роботи ряду державних інституцій, органів місцевого самоврядування, а також суб'єктів недержавного, у тому числі приватного сектору. З огляду на це, у процесі розроблення стратегії університету важливо дотримуватися принципу ієрархічності [18, с.59].

Стратегічне управління ЗВО має ряд концептуально важливих особливостей, пов'язаних зі специфічними рисами і організаційними особливостями технічних вищих освітніх закладів [14]: державно-комерційна природа діяльності; великі масштаби діяльності (для великих технічних закладів); авангардна роль в забезпеченні переходу до креативної економіки з домінантною інтелектуальною складовою; структуроутворююча роль в системі професійної вищої освіти у визначених сферах; специфічні риси ЗВО як організації, що «виробляє» продукцію з «особливими властивостями»; багатопрофільність діяльності і різноманітні варіанти його перспективного розвитку; широке розмаїття стейкхолдерів.

В статті [11] автори стверджують, що стратегія закладу вищої освіти є стратегічним планом його розвитку, що визначає пріоритети діяльності закладу та шляхи їх досягнення.

Динамічні процеси змін та оновлень вимагають від вищого керівництва ЗВО швидко реагувати на виклики враховуючи потреби локального ринку. Авторський колектив [10, с. 31], за результатами огляду літературних джерел встановив, що міжнародна конкурентоспроможність університетів пов'язана передусім із:

- високопродуктивними факторами, що є в їхньому розпорядженні, – талановиті дослідники, викладачі і студенти, ресурсна база та система управління університетським закладом;
- конкурентними перевагами університетських закладів у сфері науки та наданні освітніх послуг – здійснення порівняльних досліджень, інтеграція дослідницької та навчальної діяльності студентів;

– розвиненою системою державної підтримки – фінансування державою університетських досліджень та інвестування коштів у розбудову інфраструктури забезпечення якісного навчального процесу.

Таблиця 1

Порівняльний аналіз Стратегії розвитку вибраних університетів України та Польщі

Індикатор / країна	Україна Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу (Івано-Франківськ)	Україна Львівська Політехніка (Львів)	Польща Гірничо-металургійна академія ім. С. Сташица (Краків)	Польща Політехніка Познанська (Познань)
Назва стратегії	Стратегія ІФНТУНГ до 2025 року [3]	Стратегія розвитку «Львівська Політехніка до 2025 року» [4]	Стратегія розвитку AGH University of Science and Technology Станіслава Сташица в Кракові [19]	Стратегія розвитку Poznań University of Technology 2021-2030 [20]
Місія	Надання якісних освітніх послуг для всебічного професійного, інтелектуального і творчого розвитку особистості. Виконання наукових досліджень, співпраця із суспільством заради сталого розвитку та енергетичної безпеки держави	Формувати майбутніх лідерів, які працюють мудро, творчо, ефективно...	Університет науки і технологій AGH Станіслава Сташици в Кракові – це сучасний державний університет, який розвиває партнерську співпрацю з університетами країни, Європи та світу.	Освіта, дослідження та розробки на службі суспільства, науки та світу
Бачення/ візія	Бути технологічним університетом дослідницького типу, що активно впливає на енергетичну безпеку держави та готує освічених, готових до кар'єри членів суспільства для місцевої громади, національного та міжнародного бізнесу	Стати найкращим університетом в Україні за показниками міжнародних та національних рейтингів.	Пріоритетом Університету є реалізація завдань, об'єднаних у трикутник знань: освіта – дослідження – інновації.	Познанський технологічний університет – це технічний університет з провідною міжнародною позицією, який створює значні рішення ключових проблем сучасного світу завдяки високій якості освіти та найвищому рівню науково-дослідницької роботи
Стратегічні пріоритети/цілі	1 Формування конкурентоздатного фахівця. 2 Університет – центр трансферу технологій та інновацій. 3 Формування та розвиток людського потенціалу. 4 Розвиток наукової та освітньої інфраструктури. 5 Стабільне фінансове забезпечення: створення умов підприємницького університету.	1 Залучати талановиту молодь, мотивовану до навчання в університеті. 2 Створити середовище, сприятливе для навчання, праці та розвитку особистості. 3 Покращити якість персоналу, підвищити частку молодих учених у складі науково-педагогічних та наукових працівників. 4 Вийти на перше місце серед вітчизняних університетів за обсягом виконаних міжнародних грантів. 5 Підвищити рівень присутності університету в глобальному інформаційному середовищі.	1 Пріоритетом стратегії AGH UST у сфері освіти є висока якість навчального процесу та найкраще становище випускників університету на ринку праці. 2 Пріоритетом стратегії Університету у сфері науки та інновацій є проведення наукових досліджень та інноваційної діяльності на найвищому рівні, інтегрованих у трикутник знань Освіта – Дослідження – Інновації. 3 Пріоритетом стратегії AGH UST в організаційній сфері є раціональне використання та розвиток його ресурсів, а також активне управління з метою забезпечення безперервного функціонування університету як установи.	1 Якісна освіта, яка готує до роботи та функціонування в суспільстві знань. 2 Наукова досконалість - відкриття істини та проведення наукових досліджень на найвищому світовому рівні. 3 Інтернаціоналізація – платформа для розвитку освіти та досліджень із глобальним впливом. 4 Високий технічний та впроваджувальний потенціал науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт особливого соціального значення. 5 Дружній університет, відкритий до потреб навколишнього середовища. 6 Сучасний університет - «Зелений університет технологій»
Інструмент аналізу	SWOT-аналіз	SWOT-аналіз	Не вказано	Не вказано
Моніторинг стратегії	Відсутній	Відсутній	Відсутній	Відсутній

Власна розробка на основі [3; 4; 19; 20]

Рухійною силою змін у більшості випадків були представники професорсько-викладацького складу та адміністративного персоналу, які мають досвід роботи, стажування чи навчання в закордонних університетах і зацікавлені у розвитку ЗВО та наукових досліджень. Для того, щоб університет став на шлях інтеграції до європейського освітнього та наукового простору мають бути присутні великі зусилля, бажання та впевненість усіх підрозділів та керівництва ЗВО; розуміння стратегічної гнучкості, яка забезпечується вміння швидкого реагування на зовнішні виклики. Розуміння адміністрацією ЗВО всіх вищеписаних процесів, сучасних тенденцій, вміння прогнозувати майбутнє ЗВО, визначати стратегічні цілі, формувати нове середовище «VUKA» [12] та «BANI» [6; 12], що в нестабільних і тривожних умовах є досить важливою складовою, та формують конкурентоспроможність університету в цілому в неспокійному змінному середовищі формуючи культуру управління проектами [5; 17].

Важливе місце в концепції Дж. Салмі відводиться такому ключовому фактору, як розбудова ефективної системи управління вузом, яка покликана сприяти розвитку його стратегічного бачення, інновацій і гнучкості і дозволяла би приймати рішення та управляти ресурсами без бюрократичних процедур. При цьому вважається, що таку систему управління можливо розвинути лише за умови, коли національне законодавство сприятиме інституціональній самостійності дослідницького університету, його автономії та поширенню академічних свобод, а також за наявності у вузі потужної команди менеджерів, стратегічного мислення і шляхом культивування культури лідерства у вузі загалом.

Для оцінки стратегій розвитку нами обрано чотири ЗВО, які є партнерами Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу.

Аналіз змісту стратегій розвитку показав, що найважливішим елементом є цілі та завдання, а їхні складові визначаються передусім не стратегічним плануванням через покращення якості освіти та позиціонування ЗВО як конкурентоспроможного ринку освітніх послуг, адаптації його до ринкових умов, формування конкурентоспроможного фахівця здатного працювати на міжнародному рівні, пошук та залучення споживачів, аналіз діяльності ЗВО, аналіз надання споживачам освітніх послуг, диверсифікації освітньої діяльності задля виходу на європейські ринки освітніх послуг.

Досліджуючи стратегії розвитку чотирьох університетів (табл. 1), встановлено, що у всіх Стратегіях є один спільний пріоритет, це Розвиток Університету, який відповідав сучасним викликам до 24 лютого 2022 року.

Порівняльний аналіз Стратегій дозволив описати основні стратегічні цілі, місію, та напрями розвитку. В Стратегіях двох Університетів описано через SWOT-аналіз, вказано можливості подальшого розвитку. Цілі та пріоритети розвитку Університетів відповідають Цілям Сталого розвитку. Проаналізувавши стратегії чотирьох університетів, відповідно до матриці послуг М. Портера (табл. 2), в якій представимо конкурентні напрями розвитку ЗВО.

Таблиця 2

Матриця послуг М. Портера [2]

Сфера конкуренції	Конкурентна перевага	Менші витрати	Диференціація діяльності
Міжнародний та національний ринок освіти: диверсифікований доступ до здобуття освіти; відповідність стандартам та умовам вступу; можливість навчатися за бюджетні кошти; теоретико-практична підготовка; оновлення освітніх програм до потреб ринку.		Лідерство у диверсифікованому доступі до освітніх послуг	Диференціація на міжнародному ринку освіти
Ринок інтелектуалізованої освіти: сприятливе середовище для отримання освіти; ціна-якість; співпраця «студенти – наука – інновації – стекхолдери»; лідерство та партнерство; конкурентоспроможний студент на ринку праці; висококваліфіковані спеціалісти.		Фокусування на інноваційності освіти	Сфокусована диференціація на формування та розвиток людського потенціалу

Власна розробка автора

Висновки з дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі

Практична цінність дослідження полягає у ґрунтовному аналізі стратегій розвитку задля імплементації гнучкого управління закладами вищої освіти через: (1) формування колаборації із факторами зовнішнім середовищем; (2) аналіз формуванням конкурентних переваг та стійкості, інструменти досягнення бажаного рівня взаємовідносин зі стейкхолдерами; (3) реалізацію визначених цілей за допомогою розподілу ресурсів; (4) аналіз ефективної діяльності кожного з її підрозділів; (5) формування стратегічного бачення в НПП на основі лідерства та партнерства.

Перед ЗВО стоїть багато викликів, адже входження до глобального ринку освітніх послуг вимагає формування не тільки конкурентної стратегії чи середовища, а й відповідних знань та компетенцій НПП при оцінюванні глобального освітнього простору; врахування фактору колаборації при оцінюванні глобального освітнього простору закладів вищої освіти. Сьогодні вища освіта вступила в ту стадію розвитку, коли наявність чіткої стратегії та сучасної системи управління стає запорукою стабільної діяльності і подальшого розвитку закладу вищої освіти. В сучасних стратегіях основну увагу приділено дослідженню аналізу місії, оперативних та стратегічних цілей, а також методам, які ЗВО використовували під час роботи над гнучкою конкурентоспроможною стратегією розвитку.

Література

1. Petrenko Viktor, Polyanska Alla, Verbovska Lesya, Bodnar Galyna (2021). A view on harmonization of interaction of business entities in conditions of change. Published by Springer. Innovations in Industrial Engineering. LNME. pp. 342-359. Scopus and WoS. (Portugal). URL: https://doi.org/10.1007/978-3-030-78170-5_30
2. Портер М. Конкурентні стратегії. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%90%D0%BD%D0%B0%D0%BB%D1%96%D0%B7_%D0%BF%27%D1%8F%D1%82%D0%B8_%D1%81%D0%B8%D0%BB_%D0%9F%D0%BE%D1%80%D1%82%D0%B5%D1%80%D0%B0
3. Стратегія ІФНТУНГ до 2025 року. URL: <https://nung.edu.ua/content/strategiya-ifntung-do-2025-roku>
4. Стратегія розвитку «Львівська Політехніка до 2025 року». URL: <https://lpnu.ua/sites/default/files/2020/pages/2316/strategiya2025.pdf>
5. Вербовська Л.С., Запукхляк І.Б., Галюк І.Б. Проектна діяльність як інструмент євроінтеграційного поступу регіону. URL: <https://eung.nung.edu.ua/index.php/ecom/article/view/369/348>
6. Галюк І. Б., Вербовська Л. С., Стецко О. І. Специфіка організації внутрішніх організаційних комунікацій та поведінки лідера в умовах змін. Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. Івано-Франківськ : Вид-во Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника, 2022. Вип. 18. Т. 2. С.116-124. doi: 10.15330/apred.2.18.137-145
7. Вербовська Л.С., Станьковська І.М., Боднар Г.Ф., Микитюк М.О. Компетентнісний розвиток персоналу як складова забезпечення якості проєкту. Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. Івано-Франківськ : Вид-во Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника, 2022. Вип. 18. Т. 1. С. 79-88. doi: 10.15330/apred.1.18.79-88
8. Katsuhiko Shimizu and Michael A. Hitt Strategic Flexibility: Organizational Preparedness to Reverse Ineffective Strategic Decisions. URL: <https://www.jstor.org/stable/4166123>
9. Verbovska L.S., Dzvinchuk D.I., Petrenko V.P., Yasinskaya J. Nine essays on management of changes: Teaching manual. Under general editorship of prof. V.P. Petrenko. Ivano-Frankivsk: Misto PH, 2018. 164 p. ISBN 978-966-428-577-0.
10. Дослідницькі університети: світовий досвід та перспективи розвитку в Україні : монографія / за заг. ред. А. Ф. Павленка та Л. Л. Антонюк. К. : КНЕУ, 2014. 350, [2] с. ISBN 978-966-483-881-5
11. Polyanska A. S., Tymoshenko D. V. Conceptual frameworks for development planning of the higher educational institutions. URL: <https://eung.nung.edu.ua/index.php/ecom/article/view/260/250>
12. Mandragelia Volodymyr The concept of distributed leadership in education: diversity and evolution of approaches. URL: <https://periodicals.karazin.ua/pedagogy/article/view/18358/16700>
13. Калашнікова Світлана Розвиток лідерського потенціалу сучасного університету: основи та інструменти. Київ 2016. р. 46. URL: <https://core.ac.uk/download/pdf/84274006.pdf>
14. Verbovska L. S., Stepanyuk H. S., Kushlyk O. Use of the SWOT-analysis methods in developing the internationalization strategy of higher education institutions. URL: <https://eung.nung.edu.ua/index.php/ecom/article/view/240>
15. Минцберг Г., Куинн Дж. Б., Гошал С. Стратегический процесс. СПб : Питер, 2001. 688 с.
16. Role of international higher education partnerships in contributing to the sustainable development goals. URL: <https://www.acu.ac.uk/media/4018/international-he-partnerships-and-the-sdgs-report.pdf>
17. Лідерство у громаді. Як насажувати людей та досягати спільних цілей URL: http://www.slg-coe.org.ua/wp-content/uploads/2021/03/Leadership_In_Hromada.pdf
18. Європейська проєктна культура в Україні: стан, проблеми, перспективи. URL: <https://aprei.com.ua/wp-content/uploads/2020/06/ZBIRNYK-MATERIALIV-KONFERENCZIYI-ZNU.pdf>
19. Стратегія розвитку AGH University of Science and Technology Станіслава Сташица в Кракові. https://www.agh.edu.pl/home/ckim/dokumenty/akty_prawne/Strategia_Rozwoju_AGH_Uchwala_Senatu_2_2017.pdf
20. Стратегія розвитку Poznań University of Technology 2021-2030. URL: <https://www.put.poznan.pl/strategia>

References

1. Petrenko Viktor, Polyanska Alla, Verbovska Lesya, Bodnar Galyna (2021). A view on harmonization of interaction of business entities in conditions of change. Published by Springer. Innovations in Industrial Engineering. LNME. pp. 342-359. Scopus and WoS. (Portugal). URL: https://doi.org/10.1007/978-3-030-78170-5_30
2. Porter M. Competitive strategies. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%90%D0%BD%D0%B0%D0%BB%D1%96%D0%B7_%D0%BF%27%D1%8F%D1%82%D0%B8_%D1%81%D0%B8%D0%BB_%D0%9F%D0%BE%D1%80%D1%82%D0%B5%D1%80%D0%B0
3. IFNTUNG strategy until 2025. URL: <https://nung.edu.ua/content/strategiya-ifntung-do-2025-roku>
4. Lviv Polytechnic until 2025 development strategy. URL: <https://lpnu.ua/sites/default/files/2020/pages/2316/strategiya2025.pdf>
5. Verbovska L.S., Zapukhlyak I.B., Galiuk I.B. (2022) Project activity as a tool for european integration progress of the region. URL: <https://eung.nung.edu.ua/index.php/ecom/article/view/369/348>
6. Halyuk I. B., Verbovska L. S., Stetsko O. I. (2022) The specifics of the organization of internal organizational communications and leader behavior in conditions of change. Actual problems of the development of the economy of the region: a scientific journal. Ivano-Frankivsk:

Publishing House of Vasyl Stefanyk Prykarpatsky National University. Iss. 18. T. 2. P. 116-124. doi: 10.15330/apred.2.18.137-145

7. Verbovska L.S., Stankovska I.M., Bodnar G.F., Mykytyuk M.O. (2022) Competence development of personnel as a component of project quality assurance. Actual problems of the development of the economy of the region: a scientific journal. Ivano-Frankivsk: Publication of Vasyl Stefanyk Prykarpattia National University. Vol. 18. Vol. 1. P. 79-88. doi: 10.15330/apred.1.18.79-88

8. Katsuhiko Shimizu and Michael A. Hitt Strategic Flexibility: Organizational Preparedness to Reverse Ineffective Strategic Decisions. URL: <https://www.jstor.org/stable/4166123>

9. Verbovska L.S., Dzvinchuk D.I., Petrenko V.P., Yasinskaya J. Nine essays on management of changes: Teaching manual. Under general editorship of prof. V.P. Petrenko. Ivano-Frankivsk: Misto PH, 2018. 164 p. ISBN 978-966-428-577-0.

10. Research universities: world experience and development prospects in Ukraine: monograph / ed. A. F. Pavlenka and L. L. Antoniuk. K.: KNEU, 2014. 350, [2] p. ISBN 978-966-483-881-5

11. Polyanska A. S., Tymoshenko D. V. Conceptual frameworks for development planning of the higher educational institutions. URL: <https://eung.nung.edu.ua/index.php/ecom/article/view/260/250>

12. Volodymyr Mandragelia The concept of distributed leadership in education: diversity and evolution of approaches. URL: <https://periodicals.karazin.ua/pedagogy/article/view/18358/16700>

13. Kalashnikova Svitlana Development of the leadership potential of a modern university: foundations and tools. Kyiv 2016. p. 46. URL: <https://core.ac.uk/download/pdf/84274006.pdf>

14. L. S. Verbovska, H. S. Stepanyuk, O. Kushlyk Use of the SWOT-analysis methods in developing the internationalization strategy of higher education institutions. URL: <https://eung.nung.edu.ua/index.php/ecom/article/view/240>

15. Mintzberg H., Quinn J.B., Goshal S. (2001) Strategic Process: Trans. with English St. Petersburg: Peter, 688 p. Structuring of organizations, p. 254-279

16. Role of international higher education partnerships in contributing to the sustainable development goals. URL: <https://www.acu.ac.uk/media/4018/international-he-partnerships-and-the-sdgs-report.pdf>

17. Leadership in the community. How to tire people and achieve common goals URL: http://www.slg-coe.org.ua/wp-content/uploads/2021/03/Leadership_In_Hromada.pdf

18. European project culture in Ukraine: state, problems, prospects. URL: <https://aprei.com.ua/wp-content/uploads/2020/06/ZBIRNYK-MATERIALIV-KONFERENCZIYI-ZNU.pdf>

19. Development strategy of AGH University of Science and Technology of Stanislaw Staszyc in Krakow. URL: https://www.agh.edu.pl/home/ckim/dokumenty/akty_prawne/Strategia_Rozwoju_AGH_Uchwala_Senatu_2_2017.pdf

20. Poznań University of Technology Development Strategy 2021-2030. URL: <https://www.put.poznan.pl/strategia>

<https://doi.org/10.31891/2307-5740-2023-314-1-26>

УДК 331.1

Дмитро МАЗУР

Київський університет ринкових відносин

Олександр МАЗУР

Київський університет ринкових відносин

Галина МАЗУР

Міжнародна академія управління персоналом

ПОНЯТТЯ, ЕЛЕМЕНТИ ТА ОСНОВНІ ЗАВДАННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВІ

У статті досліджено поняття, елементи та основні завдання організації праці. Визначено поняття «організація праці», що є способом поєднання виконавців із засобами правці для здійснення трудового процесу та досягнення мети діяльності. Визначено, що ефективна система організації праці на промисловому підприємстві можлива лише при злагодженій роботі всіх елементів. Пропонується графічна модель організації праці. Також визначено, що організацію праці можна трактувати як систему, яка починається із виникнення проблеми або необхідності, далі формується мета, яка реалізується за рахунок взаємозв'язків між такими елементами, як: робоча сила, умови праці, знаряддя праці та предмети праці. Після взаємодії цих компонентів утворюється продукт діяльності та завершення процесу – результат праці. Розглянуто систему організації праці, яка є дієвим інструментом щодо організації праці на підприємстві та є тим фактором, що впливає на неї, здійснюючи раціоналізацію та координацію трудових та матеріальних ресурсів у часі і просторі. Також розглянуто у статті, як на організацію праці впливають зовнішні та внутрішні чинники. Від зовнішніх чинників залежить теоретична база організації праці. До внутрішніх належать такі: умови праці, освітленість, шум вібрація та ін. Всі ці фактори здійснюють важливий вплив на діяльність підприємства, визначають основні методи організації праці та дієвість їх застосування. Зроблено аналіз досліджень різних вчених, та виявлено, що поділ та кооперування праці, створення безпечних умов праці – це найважливіші елементи організації праці.

Ключові слова: організація праці, теоретична база, зовнішні чинники, раціоналізація та координація трудових ресурсів, внутрішні чинники, продуктивність праці, виробничі потужності.

Dmytro MAZUR, Alexander MAZUR

Market Relations University

Galina MAZUR

Interregional Academy of Personnel Management

CONCEPTS, ELEMENTS AND MAIN TASKS OF WORK ORGANIZATION AT THE ENTERPRISE

The article examines the concepts, elements and main tasks of labor organization. The concept of "labor organization" is defined, which is a way of combining performers with means of correction for the implementation of the labor process and the achievement of the goal of the activity. It was determined that an effective system of work organization at an industrial enterprise is possible only with the coordinated work of all elements. A graphic model of labor organization is proposed. It is also determined that the organization of work can be interpreted as a system that begins with the emergence of a problem or need, then a goal is formed, which is realized due to the interrelationships between such elements as: labor force, working conditions, tools and objects of work. After the interaction of these components, the product of activity and the completion of the process is formed - the result of work. The work organization system is considered, which is an effective tool for the organization of work at the enterprise and is the factor that affects it, realizing the rationalization and coordination of labor and material resources in time and space. The article also examines how external and internal factors affect the organization of work. The theoretical base of labor organization depends on external factors. Internal ones include the following: working conditions, lighting, noise, vibration, etc. All these factors exerting an important influence on the activity of the enterprise determine the main methods of labor organization and the effectiveness of their application. An analysis of the researches of various scientists was made, and it was found that the division and cooperation of labor, the creation of safe working conditions are the most important elements of labor organization.

Keywords: labor organization, theoretical basis, external factors, rationalization and coordination of labor resources, internal factors, labor productivity, production capacity.

Постановка проблеми у загальному вигляді

та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями

В сучасних умовах економічних змін, ринкової економіки та глобалізації потребується підвищення конкурентоздатності підприємств на національному та міжнародному ринках, а це, у свою чергу, потребує залучення усіх резервів ефективності використання трудових ресурсів та виробничих потужностей, що неможливо без вирішення недоліків в організації праці. Нові умови зовнішнього та внутрішнього середовища функціонування підприємств та поява недержавного сектору не викликали змін у системах організації праці на промислових підприємствах, особливо тих, які були створені за часів планово-адміністративної економіки. Загальною тенденцією стало зниження рівня організації праці і, як наслідок, спричинило зниження продуктивності та ефективності праці.

Удосконалена система організації праці дає змогу встановлювати обґрунтовані норми витрат часу, сприяє виявленню резервів зростання продуктивності праці на підприємстві, дає змогу знизити собівартість та трудомісткість продукції, стимулює підвищення зацікавленості працівників у результатах праці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Проблемам вивчення вдосконалення організації праці присвятили свої роботи такі зарубіжні та українські науковці: А.І. Рофе, С.С. Новожилов, М.І. Петров, О.В. Шутіна, Е.М. Карпенко, С.Л. Смирнов, І.С. Слюсаренко, Г.Т. Завіновська, О.А. Грішнова, В.П. Пашуто, С.Л. Решміділова, А.Г. Бистров, В.О. Будяк та інші.

Виділення невирішених раніше частки загальної проблеми

Незважаючи на значну кількість досліджень у сучасній та зарубіжній літературі зроблено теоретичний доробок у дослідженні питань, трактування та основних завдань організації праці на підприємстві. Разом з тим, низка теоретичних питань, пов'язаних з цією проблематикою, потребує свого подальшого розгляду.

Формування цілей статті

Метою статті є дослідження трактування поняття, елементи та основні завдання організації праці на підприємстві в сучасних ринкових умовах.

Виклад основного матеріалу

Вивчення організації праці на підприємстві є важливим напрямком роботи фахівців. Особливості сучасних умов господарювання призводять до необхідності вивчення організації праці задля ефективного використання ресурсів підприємства. Основою оптимальної організації праці є великий потенціал щодо підвищення ефективності національної економіки та виробництва щодо ефективного поєднання робочої сили та засобів здійснення виробництва для досягнення високих соціально-економічних результатів діяльності підприємства.

На думку М. Виноградського, величезною проблемою сучасного управління є нерішучість керівників щодо зміни основних принципів організації праці, що дозволило б збільшити продуктивність праці, знизити витрати виробництва та підвищити конкурентоспроможність підприємства. Основною причиною цього, на думку вченого, є недостатнє розуміння змісту поняття «організації праці» [1]. Керівники не володіють достатньою інформацією про розвиток системи організації праці, її нових моделей та таких, які успішно функціонують на різних підприємствах. Як наслідок цього, вони, стикаючись із проблемою вибору моделі організації праці, не можуть оцінити переваги та недоліки існуючих та потенційних моделей.

Організація праці – це спосіб оптимального поєднання виконавців із засобами праці для здійснення трудового процесу та досягнення мети діяльності.

Дослідник питань організації праці А. Г. Бистров наголошує на тому, що ефективна система організації праці на промисловому підприємстві можлива лише при злагодженій роботі всіх його елементів та пропонує графічну модель організації праці, наведену нами на рис. 1.

Організацію праці можна трактувати як систему, яка починається із виникнення проблеми або необхідності, далі формується мета, яка реалізується за рахунок виникнення взаємозв'язків між такими елементами як: робоча сила, умови праці, знаряддя праці та предмети праці. Після взаємодії компонентів утворюється продукт діяльності та завершення процесу – результат праці.

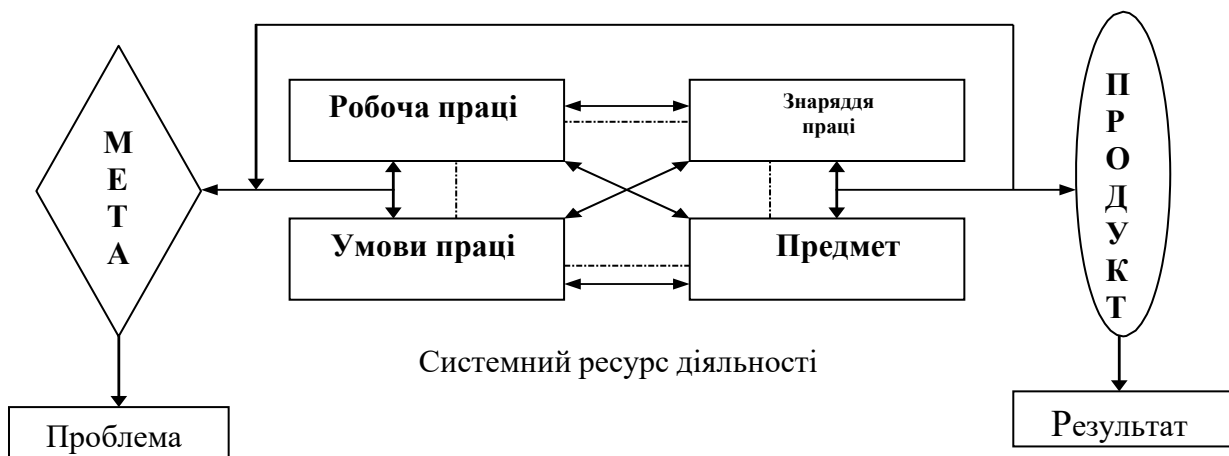


Рис. 1. Модель організації праці

Основні фактори, які впливають на організацію праці на підприємстві, наведені на рис. 2.

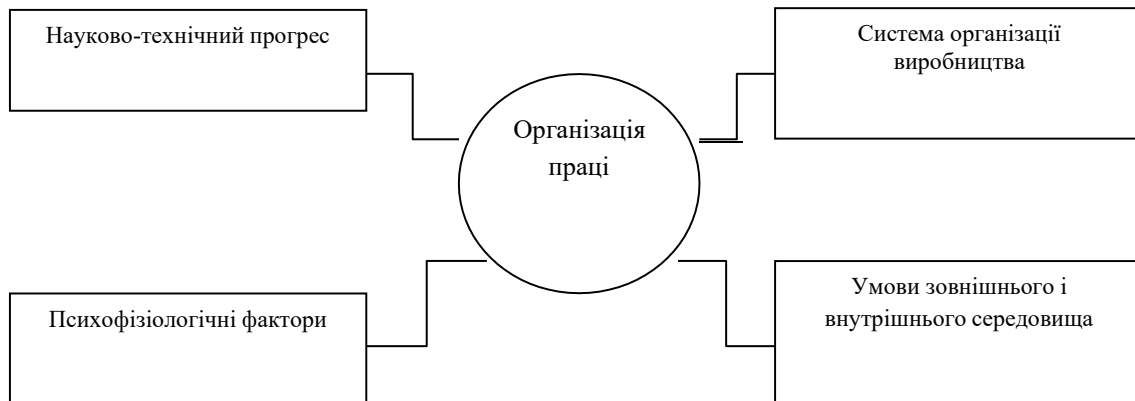


Рис. 2. Фактори впливу на організацію праці на підприємстві

На організацію праці впливає розвиток науки та техніки, оскільки змінюються вимоги до робочих місць, до технологічних процесів, поділу та кооперування праці, методів управління та ін. Тому організація праці на підприємстві має бути динамічною та удосконалюватися, враховуючи існуючий досвід та передові технології.

Система організації праці є дієвим інструментом щодо організації праці на підприємстві і в той же час вона є тим фактором, що впливає на неї, оскільки здійснює раціоналізацію та координацію трудових та матеріальних ресурсів у часі та просторі.

Враховуючи те, що сучасне суспільство на перший план висуває гуманізацію праці, то важливим фактором впливу на організацію праці є психофізіологічні можливості організму людини, здатність до відновлення працездатності, збереження здоров'я, підвищення змістовності праці – це все впливає на організацію трудових процесів на підприємстві.

На організацію праці також впливають зовнішні та внутрішні чинники. Зовнішніми можна визначити економічну та політичну ситуацію в країні, оскільки від них залежить теоретична база організації праці. До внутрішніх належать такі: освітленість, шум, вібрація, умови праці та ін. Всі ці фактори здійснюють важливий вплив на діяльність промислового підприємства та визначають основні методи організації праці та дієвість їх застосування[4].

За дослідженнями різних вчених організація праці може містити різну кількість складових елементів. У табл. 1 наведено основні підходи різних вчених до визначення кількості елементів організації праці на промисловому підприємстві.

Таблиця 1

Елементи організації праці згідно з дослідженнями різних науковців

Елементи ОП	Автори								
	Дейнека А.В., Жуков Б.М.	Решміділо ва С.Л., Мул Н.А., Зелена М.І.	Рофе А.І.	Гришова В.М., Шульга Г.Ю.	Кібанов А.Я.	Шовкун В.А.	Ковальов В.М., Рижиков В.С., Єськов О.Л.	Балдін І.В., Яеников Г.Е.	Кількість елементів ОП
Розподіл праці	+	+	+	+	+	+	-	+	7
Кооперування праці	+	+	+	+	+	+	-	+	7
Організація робочого місця	-	+	+	+	-	+	+	+	6
Організація обслуговування робочого місця	-	+	+	+	-	+	+	+	6
Прийоми і методи праці			+	+			+	+	4
Нормування праці	+	+	+	+	+	+	-	+	6
Планування, облік та аналіз праці	-	-	+	+	+	+	-	+	5
Створення безпечних і здорових умов праці	+	+	+	+	+	+	-	+	7
Підбір, підготовка, перепідготовка та підвищення кваліфікації працівників	-	+	+	+	+	+	-	+	6
Організація оплати та матеріального стимулювання праці	+	+	+	+	+	+	-		6
Дисципліна праці	-	-	+	+		+	-	+	4
Контроль за якістю роботи	+	+	-	-	-	-	+	-	3

Аналізуючи таблицю 1, виявлено, що різні дослідники виділяють різні складові елементи організації праці. Сім з восьми вчених визнають, що поділ такооперування праці, створення безпечних умов праці – це найважливіші елементи організації праці. Шість вчених сходяться на думці, що організація та обслуговування робочого місця, нормування праці, робота з персоналом та оплата праці – це невід’ємні складові системи організації праці. Для п’яти вчених важливими є також планування, облік, аналіз праці. Лише чотири групи дослідників до елементів організації праці відносять також прийоми та методи праці та дисципліну праці і, лише троє, вважають контроль за якістю праці складовою організацією праці.

Завдання організації праці на промисловому підприємстві розглядаються науковцями на таких двох рівнях: в масштабах економіки країни; безпосередньо на конкретному робочому місці.

У масштабах економіки завдання організації праці зводяться до наступного: виявлення та усунення соціальних та економічних втрат; раціональне залучення людського капіталу до виконання корисної діяльності на рівні суспільства; регулювання зайнятості населення у різних сферах народного господарства; оптимальне розміщення робочої сили та розподіл працівників міжгалузями [4, с.67].

На конкретному робочому місці організація праці вирішує наступні завдання: встановлення меж ефективного поділу та кооперування праці; гуманізація праці: зниження монотонності, підвищення змістовності праці; раціональне оснащення та укомплектування робочих місць; впровадження ефективних форм і методів мотивування та заохочення працівників; використання дієвих прийомів і методів праці; націленість на створення належних умов праці; підтримання високого рівня працездатності працівників і сприяння швидкому відновленню здатності до праці [4, с.67].

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Таким чином до стандартизованих елементів організації відносять: мету праці, як доцільної діяльності, створення нешкідливих умов праці та організацію обслуговування робочого місця, дисципліну праці, результати праці. На противагу цьому, творчими елементами будемо вважати: кооперування праці, поділ праці та нормування, навчання персоналу, мотивацію працівників, аналіз робіт, прийоми, методи праці та контроль за якістю роботи.

Отже, організація праці – це система взаємопов’язаних елементів, один із напрямків управління промисловим підприємством, згідно з яким побудований взаємозв’язок між працівником, предметами та засобами праці для досягнення результатів діяльності, отримання суспільного продукту. На організацію праці на підприємстві впливають психофізіологічні чинники, науково-технічний прогрес, система організації виробництва і чинники зовнішнього та внутрішнього середовища. Дослідники зводять класифікацію елементів організації праці до творчих та стандартизованих.

Література

1. Генкин Б.М. Экономика и социология труда : учеб. для вузов. 7-е изд., доп. М. : Норма, 2007. 448 с.
2. Болотов А.В. Совершенствование организации труда на машиностроительном предприятии. http://www.uppro.ru/library/production_management/normirovanie/microelementnoe-normirovanie.html
3. Будяк В.О., Слюсаренко І.С. Комплексна оцінка фінансової стійкості підприємства. http://www.rusnauka.com/13_EISN_2013/Economics/3_136048.doc.htm
4. Руководство по применению модифицированного метода направляющих таблиц Хейя консалтинговой фирмы Hay Group Inc. http://ppm.your-assets.com.ua/_ld/1/129_eua.pdf
5. Бистров А.Г. Особливості організації праці при інноваційній діяльності. Управління проектами та розвиток виробництва : зб. наук. пр. Луганськ : Вид-во СНУ ім. В. Даля. 2013. № 1(45). С. 74–82.
6. Кодекс законів про працю України від 10 грудня 1971 року № 322–VIII. <http://zakon.nau.ua>
7. Кодекс законів про працю України від 10 грудня 1971 року № 322–VIII. <http://zakon.nau.ua>
8. Рофе А. И. Организация и нормирование труда : учебное пособие. 2-е изд., стер. М. : КНОРУС, 2014. 224 с.

References

1. Genkin B.M. Ekonomika i sociologiya truda : ucheb. dlya vuzov. 7-e izd., dop. M. : Norma, 2007. 448 s.
2. Bolotov A.V. Sovershenstvovanie organizacii truda na mashinostroitelnom predpriyatii. http://www.uppro.ru/library/production_management/normirovanie/microelementnoe-normirovanie.html
3. Budiak V.O., Sliusarenko I.S. Kompleksna otsinka finansovoi stiiikosti pidpriemstva. http://www.rusnauka.com/13_EISN_2013/Economics/3_136048.doc.htm
4. Rukovodstvo po primeneniyu modifizirovannogo metoda napravlyayuchih tablic Heya konsaltingovoj firmi Hay Group Inc. http://ppm.your-assets.com.ua/_ld/1/129_eua.pdf

5. Bystrov A.H. Osoblyvosti orhanizatsii pratsi pry innovatsiinii diialnosti. Upravlinnia proektamy ta rozvytok vyrobnytstva : zb. nauk. pr. Luhansk : Vyd-vo SNU im. V. Dalia. 2013. № 1(45). S. 74–82.
6. Kodeks zakoniv pro pratsiu Ukrainy vid 10 hrudnia 1971 roku № 322–VIII. <http://zakon.nau.ua>
7. Kodeks zakoniv pro pratsiu Ukrainy vid 10 hrudnia 1971 roku № 322–VIII. <http://zakon.nau.ua>
8. Rofe A. I. Organizaciya i normirovanie truda : uchebnoe posobie. 2-e izd., ster. M. : KNORUS, 2014. 224 s.

<https://doi.org/10.31891/2307-5740-2023-314-1-27>

УДК 657.432

Наталія СТЕФАНОВИЧ

Херсонський національний технічний університет

<https://orcid.org/0000-0002-3723-1799>

e-mail: stefanovych.natalya@kntu.net.ua

ABC-XYZ-АНАЛІЗ В УПРАВЛІННІ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

У статті досліджуються актуальні питання застосування ABC та XYZ-аналізу в управлінні дебіторською заборгованістю підприємства. Метою статті є вибір критеріїв проведення ABC-XYZ-аналізу дебіторської заборгованості для оцінки кредитного рейтингу покупців та застосування відповідних методів стягнення заборгованості для кожної із груп дебіторів. У ході дослідження встановлено, що дебіторська заборгованість є формою товарного кредитування, а її обсяг суттєво впливає на фінансовий стан підприємства. Розглянуто актуальні питання управління дебіторською заборгованістю на підприємствах в сучасних умовах як передумову посилення платіжної дисципліни. У роботі досліджено сутність ABC-аналізу як одного з математико-статистичних методів аналізу, які використовуються для потреб управління. Виявлені переваги і слабкі сторони ABC-аналізу. Доведено, що для формування кредитної політики підприємства, для визначення кредитного рейтингу дебіторів доцільно обирати такі параметри ABC-аналізу як обсяг реалізації, строки прострочки платежів та обсяг простроченої дебіторської заборгованості в абсолютному та відносному виразі. Побудований кредитний рейтинг покупців за допомогою ABC-аналізу. Представлено матрицю об'єднаних результатів ABC- та XYZ-аналізу, де виокремлено дев'ять груп дебіторів, кожна з яких потребує розробки своєї технології управління. Визначені основні групи методів стягнення заборгованості з дебіторів, використання яких сприятиме зниженню ступеня ризикованості непогашення боргів покупцями, допоможуть налагодити ефективну кредитну політику на підприємстві. Подальші дослідження повинні бути спрямовані на розширення методичного інструментарію управління дебіторською заборгованістю підприємства.

Ключові слова: дебіторська заборгованість, управління, ABC-XYZ-аналіз, кредитний рейтинг.

Nataliia STEFANOVYCH

Kherson National Technical University

ABC-XYZ-ANALYSIS IN THE MANAGEMENT OF RECEIVABLES OF THE ENTERPRISE

The article examines topical issues of application of ABC and XYZ analysis in the management of accounts receivable of an enterprise. The purpose of the article is to select criteria for conducting ABC-XYZ analysis of accounts receivable to assess the credit rating of buyers and apply appropriate debt collection methods for each group of debtors. The study found that accounts receivable is a form of commodity lending, and its volume significantly affects the financial condition of an enterprise. The article considers topical issues of accounts receivable management at enterprises in modern conditions as a prerequisite for strengthening payment discipline. The essence of ABC-analysis as one of the mathematical and statistical methods of analysis used for management purposes is investigated. The advantages and weaknesses of ABC analysis are identified. It is proved that for the formation of the credit policy of enterprise, to determine the credit rating of debtors, it is advisable to choose such parameters of ABC analysis as sales volume, terms of delay in payments and the amount of overdue receivables in absolute and relative terms. The credit rating of customers using the ABC analysis is built. A matrix of the combined results of ABC and XYZ analysis is presented, where nine groups of debtors are allocated, each of which requires the development of its own management technology. The main groups of methods of debt collection from debtors have been identified, the use of which will help to reduce the risk of non-payment of debts by buyers and will help to establish an effective credit policy at the enterprise. Further research should be aimed at expanding the methodological tools for managing the accounts receivable of an enterprise.

Keywords: accounts receivable, management, ABC-XYZ analysis, credit rating.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями

Визначення підходів до управління дебіторською заборгованістю, етапів і методів – проблема, яка не має однозначного вирішення, залежить від специфіки підприємства і особистих якостей керівництва. Дебіторська заборгованість є однією з форм кредитування підприємством своїх клієнтів (покупців, замовників). За відсутності дієвих механізмів стягнення боргів виникає нестача грошових коштів, що призводить до уповільнення оборотності активів та знижує загальну економічну активність підприємства. Сьогодні в наукових кругах продовжується обговорення питання щодо забезпечення оптимальної величини і структури дебіторської заборгованості, розробки методичного забезпечення її управління, формування кредитної політики підприємства на основі аналізу дебіторської заборгованості, що свідчить про актуальність даного дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Питання дебіторської заборгованості є об'єктом наукового інтересу вчених різних економічних профілів: менеджерів, економістів, фінансистів, обліковців, аналітиків. Значний внесок у розвиток

методичного забезпечення управління дебіторською заборгованістю зробили Белозерцев В.С., Гавран В., Данилків Х., Гавран М., Соколова Л. В., Кирій В.В., Чеченець Д.О. [1–3].

Дослідженнями питань економічного аналізу стану дебіторської заборгованості, покращанню шляхів управління нею займались Пастернак М.М., Сарапіна О.А., Степаненко О.І., Томчук О.Ф., Тюленева Ю.В., Акімова Н., Топоркова О., Євлаш Т., Говоруха О. [4–9] та ін., проте недостатньо уваги приділено питанням використання методики ABC та XYZ-аналізу дебіторської заборгованості для визначення кредитного рейтингу дебіторів.

Гавран В., Данилків Х., Гавран М. [2] представили методику ABC та XYZ-аналізу, розробивши матрицю об'єднаних результатів ABC- та XYZ-аналізу, де виокремлено дев'ять груп дебіторів, кожна з яких потребує розробки своєї технології управління за показниками частки дебіторської заборгованості в загальній її сумі на підприємстві, а також точності прогнозування її динаміки.

Соколова Л.В., Кирій В.В., Чеченець Д.О. [3] запропонували методику ABC-XYZ-аналізу для управління дебіторською заборгованістю підприємств газопостачання, який проведений за критерієм очікуваної зміни суми боргу споживачів. Вони наголошують, що для проведення будь-якої політики впливу на дебіторів необхідно аналізувати не безпосередньо кожного контрагента, а критерії, за якими вони класифіковані.

Пастернак М.М. [4] пропонує методику рейтингової оцінки потенційних покупців, в основі якої лежить стандартизація показників за допомогою варіаційного розмаху.

Сарапіна О.А., досліджуючи існуючі методики аналізу дебіторської заборгованості, наголошує на необхідності використання ABC-аналізу, XYZ-аналізу та EVA-аналізу в управлінні дебіторською заборгованістю. На її думку, даний «аналіз дебіторської заборгованості дозволить оцінити ефективність і збалансованість товарного кредиту і надання знижок покупцям, визначає сфери, в яких необхідно докласти додаткових зусиль для повернення боргів, дає базу для створення резерву сумнівних боргів, дозволяє спрогнозувати надходження коштів» [5].

Томчук О.Ф., Сидоренко І.М. [7] висвітили стан методологічного інструментарію аналізу дебіторської заборгованості в науковій літературі, визначивши недоліки кожного з них.

Тюленева Ю.В. досліджувала підходи до трактування сутності ABC-XYZ-аналізу як одного з математико-статистичних методів аналізу, що використовується для дослідження частоти виникнення економічних явищ і фактів, та визначила особливості цього аналізу для управління логістичними процесами аграрних підприємств [8].

Формулювання цілей статті

Метою дослідження є вибір критеріїв ABC-XYZ-аналізу дебіторської заборгованості для оцінки кредитного рейтингу покупців та застосування відповідних методів стягнення заборгованості.

Вклад основного матеріалу

Основними елементами кредитної політики є формування кредитного рейтингу покупців і диференціація умов їх кредитування. Формування кредитного рейтингу покупців включає в себе ранжування покупців за групами ризику непогашення дебіторської заборгованості. В основу розподілу можуть бути покладені такі показники, як час роботи з клієнтом, обсяг продаж, обсяги і строки прострочення заборгованості покупцем, оборотність дебіторської заборгованості, якісна оцінка значимості клієнта з позиції працюючого з ним менеджера.

З метою формування кредитного рейтингу покупців пропонуємо використовувати ABC-аналіз, який дозволяє групувати чи розподіляти за певними критеріями існуючу сукупність (виробів, клієнтів, країн, постачальників, співробітників). ABC-аналіз є інструментом визначення частки певних груп у сукупності. В основі методу покладено правило (принцип, закон) Парето – «за більшість можливих результатів (80%) відповідає незначна кількість причин (20%)», відоме як правило «20:80». Даний метод аналізу найчастіше використовуються у логістиці для управління товарними запасами [10].

Дослідження наукової літератури дозволило систематизувати переваги ABC-аналізу: простота використання; універсальність; можливість повної автоматизації розрахунків; дає економічну оцінку кожному покупцю. В той же час ABC-аналізу притаманні певні недоліки: одномірність аналізу – групування об'єкта відбувається тільки за одним параметром, що може призвести до хибних висновків; залежність результатів аналізу від якості обліково-аналітичного забезпечення управління дебіторською заборгованістю підприємства; на практиці виникає необхідність виділяти не три А, В і С, а більше груп, в результаті правило «20:80» не завжди спрацьовує; ефективність аналізу пов'язана з регулярністю його проведення.

Загальна схема проведення ABC-аналізу представлена на рис. 1.

Використання ABC-аналізу для управління дебіторською заборгованістю дозволяє вирішувати наступні проблемні питання:

- визначення кредитного рейтингу покупців з метою диференціації умов кредитування;
- формування резерву сумнівних боргів на основі оцінки сумнівності заборгованості покупців;
- контроль за рівнем дебіторської заборгованості;
- ув'язка системи мотивації персоналу з розміром дебіторської заборгованості.

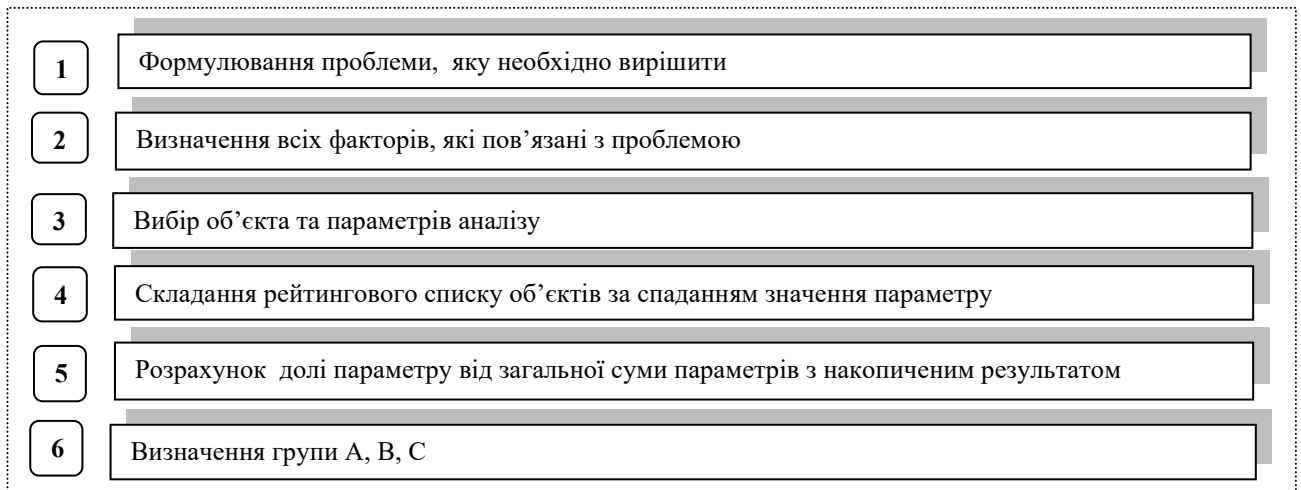


Рис. 1. Загальний алгоритм АВС-аналізу

Об'єктом аналізу виступають клієнти підприємства – покупці готової продукції, товарів, робіт, послуг. Для формування кредитної політики підприємства, для визначення кредитного рейтингу дебіторів пропонуємо обрати параметрами АВС-аналізу обсяг реалізації, строки прострочки платежів та обсяг простроченої дебіторської заборгованості в абсолютному та відносному виразі.

На умовному прикладі для формування кредитного рейтингу покупців представимо алгоритм АВС-аналізу дебіторської заборгованості. В табл. 1 наведена вихідна інформація для ранжування покупців за першим параметром – обсягом продаж.

Таблиця 1

Покупець	Обсяг продаж						Разом
	січень	лютий	березень	квітень	травень	червень	
1	30094	31225	33835	29725	30258	34205	189342
2	27424	17832	14229	14419	13055	15373	102332
3	17050	15769	19719	18523	18789	31130	120980
4	9079	8921	7619	14597	13665	22419	76300
5	4930	8880	13781	10980	11347	12042	61960
6	7457	6587	6050	8141	8052	10376	46663
7	6676	14523	16806	14530	26841	2562	81938
8	32909	21398	17075	17303	15666	18448	122798
9	12539	13010	14098	12385	12608	14252	78893
10	13619	13382	11429	21896	20498	33629	114450
Разом	161776	151527	154640	162499	170778	194435	995656

Основною особливістю алгоритму класифікації покупців за методом АВС-аналізу є те, що вся дебіторська заборгованість розташовується шляхом зменшення сумарної вартості, після чого проводиться ранжування в порядку зменшення цих величин (табл. 2).

Таблиця 2

Покупець	Обсяг продаж	Наростаючим підсумком		Групи
		Грн.	Частка у вартості продаж	
1	189342	189342	19,02	А
8	122798	312140	31,35	А
3	120980	433120	43,50	А
10	114450	547570	55,00	А
2	102332	649902	65,27	А
7	81938	731840	73,50	А
9	78893	810733	81,43	В
4	76300	887033	89,09	В
5	61960	948993	95,31	С
6	46663	995656	100,00	С

На підставі табл. 2 визначимо обсяг продаж і частку в загальному обсягу продаж покупців, які розподілені за групами А, В і С (табл. 3).

Таблиця 3

Результати ABC-аналізу

Групи	Покупці	Обсяг продаж	Частка в загальному обсягу продаж
Група А	1,2,3,7,8,10	731840	73,50
Група В	9,4	155193	15,59
Група С	5,6	108623	10,91
Разом	х	995656	100,00

За результатами табл. 3 можна стверджувати, що покупці групи А – 1, 2, 3, 7, 8, 10 – забезпечують підприємству 73,5% загального обсягу продаж. Найменший обсяг закупок здійснюють покупці групи С – 5 та 6.

Ранжування покупців за обсягами продаж може бути використаний як орієнтир для диференціації умов їх кредитування: шкала наданих знижок, обсяг кредитування, відсоток необхідної передплати за товар.

Якщо підприємство реалізує продукцію (товар, послуги) на умовах відстрочки платежу доцільно оцінити покупців на якість виконання платіжної дисципліни за договорами поставки продукції. В табл. 4 наведена вихідна інформація для ранжування покупців за строками прострочки платежу.

Таблиця 4

Кількість днів прострочки платежу

Покупець	Кількість днів прострочки						Разом
	січень	лютий	березень	квітень	травень	червень	
1	2	5	3	4	0	1	15
2	1	4	5	6	1	0	17
3	0	0	2	5	9	0	16
4	6	0	2	10	3	2	23
5	4	1	5	10	2	2	24
6	1	2	3	7	0	0	13
7	2	6	10	8	4	3	33
8	5	7	1	5	5	5	28
9	4	2	5	4	2	2	19
10	7	2	4	2	7	7	29
Разом	32	29	40	61	33	22	217

Основною особливістю алгоритму класифікації покупців за методом ABC-аналізу є те, що вся дебіторська заборгованість розташовується шляхом скорочення сумарної вартості, після чого проводиться ранжування в порядку зменшення цих величин (табл. 2).

На підставі табл. 4 будемо рейтинг покупців за спаданням кількості днів прострочки платежів (табл. 5).

Таблиця 5

ABC-аналіз покупців на якість виконання платіжної дисципліни

Покупець	Кількість днів прострочки платежу	Наростаючим підсумком		Групи
		дні	%	
7	33	33	15	А
10	29	62	29	А
8	28	90	41	А
5	24	114	53	А
4	23	137	63	А
9	19	156	72	А
2	17	173	80	А
3	16	189	87	В
1	15	204	94	В
6	13	217	100	С

На підставі табл. 5 визначаємо недисциплінованих покупців за групами А, В і С.

Найбільш недисциплінованими є покупці 7, 10, 8, 5, 4, 9, 2, найменшу кількість днів прострочки платежу має покупець 6. Результати такого аналізу дозволять менеджерам обирати відповідні методи управління дебіторською заборгованістю конкретного покупця. Наприклад, за найбільш недисциплінованими покупцями доцільно рефінансувати дебіторську заборгованість або передавати на

аутсорсинг, для покупців з найменшою кількістю днів прострочки – розробити шкалу знижок за своєчасну сплату рахунків.

Таблиця 6

Результати ABC-аналізу

Групи	Покупці	Кількість днів прострочки платежу	Частка
Група А	7, 10, 8, 5, 4, 9, 2	173	80
Група В	3, 1	31	14
Група С	6	13	6
Разом	х	217	100,00

Однак ранжування покупців за строками прострочки платежу не дає повної картини щодо ризику непогашення дебіторської заборгованості. Вважаємо за доцільне оцінити покупців за рівнем простроченої дебіторської заборгованості. В табл. 7 наведена вихідна інформація для використання методики ABC-аналізу для ранжування покупців за рівнем прострочення заборгованості.

Таблиця 7

Прострочена заборгованість покупців

Покупець	Прострочена заборгованість						Разом
	січень	лютий	березень	квітень	травень	червень	
1	6019	6245	5075	7431	0	11972	36742
2	2742	5350	4269	8651	1958	0	22970
3	0	0	5916	6483	2818	0	15217
4	1362	0	2286	6569	683	7847	18746
5	986	2167	4134	3843	1702	1806	14638
6	2983	2266	1815	2849	0	0	9913
7	1001	2382	7277	5086	4026	897	20669
8	16455	13909	5123	7786	3917	10146	57335
9	5016	6505	4229	4335	4413	6413	30911
10	9533	1873	3429	9853	7174	20177	52040
Разом	46097	40697	43553	62886	26691	59258	279182

На підставі табл. 7 представлені результати ABC-аналізу в табл. 8 та табл. 9.

Таблиця 8

ABC-аналіз покупців підприємства

Покупець	Прострочена заборгованість	Наростаючим підсумком		Групи
		Грн.	%	
8	57335	57335	21	А
10	52040	109375	39	А
1	36742	146117	52	А
9	30911	177028	63	А
2	22970	199998	72	А
7	20669	220667	79	В
4	18746	239413	86	В
3	15217	254630	91	В
5	14638	269268	96	С
6	9913	279182	100	С

Таблиця 9

Результати ABC-аналізу

Групи	Покупці	Прострочена заборгованість	Частка
Група А	8, 10, 1, 9, 2	199998	72
Група В	7, 4, 3	54632	19
Група С	5, 6	24551	9
Разом	х		100,00

Дані табл. 9 свідчать про найбільш надійних покупців 5 і 6, частка простроченої заборгованості за ними складає 9% від загальної величини, менш надійними є покупці групи В 7, 4 та 3, доля їх простроченої заборгованості складає 19%. Найбільшу прострочену заборгованість допускають покупці групи А – 8, 10, 1, 9, 2. Але в той же час покупці 1, 2, 8 та 10 забезпечують найбільший обсяг продаж продукції підприємства.

Тому вважаємо за доцільне провести АВС-аналіз простроченої заборгованості покупців у відносних величинах – відсотках від обсягу продаж. Вихідна інформація та результати аналізу представлені в таблицях 10, 11 і 12.

Таблиця 10

Прострочена заборгованість покупців у відсотках від обсягу продаж

Покупець	Прострочена заборгованість, %						Середня за півріччя
	січень	лютий	березень	квітень	травень	червень	
1	20,0	20,0	15,0	25,0	0,0	35,0	19,4
2	10,0	30,0	30,0	60,0	15,0	0,0	22,4
3	0,0	0,0	30,0	35,0	15,0	0,0	12,6
4	15,0	0,0	30,0	45,0	5,0	35,0	24,6
5	20,0	24,4	30,0	35,0	15,0	15,0	23,6
6	40,0	34,4	30,0	35,0	0,0	0,0	21,2
7	15,0	16,4	43,3	35,0	15,0	35,0	25,2
8	50,0	65,0	30,0	45,0	25,0	55,0	46,7
9	40,0	50,0	30,0	35,0	35,0	45,0	39,2
10	70,0	14,0	30,0	45,0	35,0	60,0	45,5
Разом	28,5	26,9	28,2	38,7	15,6	30,5	28,0

Таблиця 11

АВС-аналіз покупців підприємства

Покупець	Частка простроченої заборгованості	Наростаючим підсумком		Групи
		У відсотках	%	
8	46,7	46,7	17,3	А
10	45,5	92,2	34,1	А
9	39,2	121,4	44,9	А
7	25,2	146,6	54,2	А
4	24,6	171,2	63,3	А
5	23,6	194,8	72,0	А
2	22,4	217,2	80,3	В
6	21,2	238,4	88,2	В
1	19,4	257,8	95,3	С
3	12,6	270,4	100,0	С

Таблиця 12

Результати АВС-аналізу

Групи	Покупці	Прострочена заборгованість	Частка
Група А	8, 10, 9, 7, 4, 5	194,8	72,0
Група В	2, 6	43,6	16,2
Група С	1, 3	32	11,8
Разом	х	270,4	100,00

За результатами АВС-аналізу простроченої дебіторської заборгованості найбільш надійними покупцями є 1 та 3 і той же час вони забезпечують підприємству найбільший обсяг продаж (табл. 3). Покупець 2 також приносить підприємству значний дохід від продажу продукції, але має труднощі з інкасацією платежів. Покупці 8, 10 і 7 увійшли також до групи А за обсягами закупок, але дозволяють більшу прострочку платежів в порівнянні з іншими. Найбільше занепокоєння викликають покупці 5, 6, 4 та 9 оскільки мають найбільшу прострочку платежів та низькі обсяги закупок у порівнянні з іншими покупцями.

Загальний рейтинг покупців підприємства за обсягами продаж і рівнем надійності наступний: 1, 3, 2, 8, 10, 7, 9, 4, 6, 5.

Використання АВС-аналізу покупців за різними ознаками дозволяє оцінити ризики, розставити пріоритети при розробці кредитної політики та диференціювати умови кредитування покупців.

Для повноти аналізу дебіторської заборгованості підприємства проводять уточнення за XYZ-методикою, головним призначенням якої виступає вивчення стабільності показників. Якщо АВС-аналіз дає змогу визначити внесок конкретного елемента в підсумковий результат, то XYZ-аналіз визначає відхилення й нестабільність закупок.

У процесі XYZ-аналізу покупців диференціюють на три групи залежно від стабільності закупок. До групи Х входять покупці, обсяг закупок яких рівномірний, стабільний або може незначно коливатися. Обсяг продаж цієї групи добре прогнозується.

До групи Y входять покупці зі середнім ступенем стабільності закупок. Можливості прогнозування продаж за покупцями групи Y середні.

До групи Z відносять покупців з низьким ступенем стабільності закупок (закупки епізодичні, жодні тенденції відсутні). Прогнозувати обсяги продаж групи Z складно.

Алгоритм проведення XYZ-аналізу включає в себе декілька етапів. Спочатку розраховують коефіцієнт варіації – відносний показник, що характеризує коливання ознаки, тобто її мінливість. Його визначають за певний визначений період часу. Далі здійснюють групування дебіторської заборгованості у напрямі зростання коефіцієнта варіації. Після цього показники об'єкта дослідження розподіляються на категорії X, Y та Z відповідно. Метод ABC-аналізу допомагає в розподілі зусиль з управління дебіторською заборгованістю відповідно до важливості погашення, тоді як XYZ-аналіз класифікує покупців залежно від характеру їх закупок, точності прогнозування змін у їх потребі. Накладання XYZ-аналізу на метод ABC-аналізу дає змогу розбити покупців на дев'ять блоків, кожен з яких характеризується на основі вартісних показників [3].

Ознакою, на основі якої конкретного покупця зараховують до групи X, Y або Z, є коефіцієнт варіації обсягу продаж (v):

Коефіцієнт варіації – це відношення середньоквадратичного відхилення до середньоарифметичного значення, вимірюваних значень ресурсу.

$$V = \frac{\sqrt{\frac{(\sum x_i - \bar{x})^2}{n}}}{\bar{x}} \quad (1)$$

де V - коефіцієнт варіації;

x_i - обсяг продаж i -му покупцю за відповідний період;

\bar{x} – середнє значення обсягу продаж за період n ;

n – число періодів, за який зроблено оцінку.

Величина коефіцієнта варіації змінюється в межах від нуля до нескінченності. Поділ на групи X, Y і Z може бути здійснений на основі алгоритму:

група X — коефіцієнт варіації на перевищує 10%;

група Y — коефіцієнт варіації від 10% до 25%;

група Z — коефіцієнт варіації перевищує 25%.

На підставі вихідної інформації умовного прикладу (табл. 1) визначимо коефіцієнт варіації (табл. 13).

Таблиця 13

Розрахунок коефіцієнта варіації обсягів продаж

Покупці	Коефіцієнт варіації, %	Група
1	5,71	X
2	28,51	Z
3	25,13	Y
4	39,61	Z
5	27,26	Z
6	17,77	Y
7	56,49	Z
8	28,51	Z
9	5,72	X
10	39,61	Z

В табл. 14 представлені результати ранжування покупців за рівнем стабільності продажу.

Таблиця 14

Результати XYZ-аналізу покупців

Групи	Покупці
Група X	1, 9
Група Y	3, 6
Група Z	2, 4, 5, 7, 8, 10

Результатом сумісного ABC-XYZ-аналізу є матриця, яка складається з дев'яти різних класів (рис. 2). Таким чином, матриця розподіляє всіх дебіторів на 9 груп, кожна з них має свій рівень надійності.

Після розподілу покупців за групами з різним рівнем кредитного рейтингу фінансовий менеджер може працювати над визначенням групових умов товарного кредитування – визначає оптимальну вартість кредиту, строки кредитування та розмір наданого кредиту.

Відповідно до сформованих груп покупців потрібно вживати заходи щодо стягнення дебіторської заборгованості, зважаючи на доцільність використанні кожного в конкретній ситуації. Умовно методи можна поділити на:

- економічні – що полягають в накладенні фінансових санкцій за прострочення оплати (мають бути прописаними в договорі, що укладається до здійснення правочину);
- юридичні – претензійна та судова робота з проблемним боржником;
- психологічні – комунікація з особами, відповідальними за своєчасну оплату товарів.
- фізичні – арешт або застава майна покупця.

AX Висока частка в обсягу продаж, високий ступінь стабільності продаж	AU Висока частка в обсягу продаж, середній ступінь стабільності продаж	AZ Висока частка в обсягу продаж, низький ступінь стабільності продаж
Покупець 1	Покупець 3	Покупці 2, 7, 8, 10
BX Середня частка в обсягу продаж, високий ступінь стабільності продаж	BU Середня частка в обсягу продаж, середній ступінь стабільності продаж	BZ Середня частка в обсягу продаж, низький ступінь стабільності продаж
Покупець 9	немає	Покупець 4
CX Низька частка в обсягу продаж, високий ступінь стабільності продаж	CY Низька частка в обсягу продаж, середній ступінь стабільності продаж	CZ Низька частка в обсягу продаж, низький ступінь стабільності продаж
немає	Покупець 6	Покупець 5

Рис. 2. Комбінація ABC- і XYZ-аналізу дебіторської заборгованості

До найбільш сумлінних покупців можливе введення політики стимулювання погашення заборгованості шляхом надання знижок на продукцію (товари). Такі знижки можуть бути компенсовані за рахунок попереднього залучення в обіг коштів, у результаті чого втрати від знижок будуть компенсовані за рахунок швидкості обороту активів.

Покупці групи В потребують додаткової уваги з боку менеджерів. Робота з цією групою покупців повинна ґрунтуватись на критичному та якісному підході до надання товарного кредиту та визначення шляхів стягнення боргу. Для таких покупців на підприємстві слід визначити політику для конкретних сценаріїв розвитку подальших кредитних відносин, побудувати відповідні бізнес-процеси, що чітко регламентують етапи проведення стягнення.

Покупці групи С, платіжна дисципліна яких не є досконалою, є значним тягарем для підприємства з точки зору надання товарного кредитування. До них можуть застосовуватися юридичні і фізичні методи стягнення заборгованості. Радикальним заходом є відмова від співробітництва з покупцями групи CZ.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Одним із методів ефективного управління дебіторською заборгованістю підприємства є визначення кредитного рейтингу покупців на основі ABC-XYZ-аналізу, який дозволяє отримати формалізовані, несуб'єктивні оцінки. Обсяг продаж і обсяг простроченої дебіторської заборгованості у відсотках є пріоритетними критеріями, за якими доцільно проводити ABC-аналіз.

Кожна група покупців, виокремлена за результатами ABC-XYZ-аналізу, потребує розробки відповідних методів управління дебіторською заборгованістю, що сприятиме зниженню ступеня ризикованості неоподержання грошових коштів від боржників, допоможе налагодити ефективну кредитну політику на підприємстві, що, в свою чергу, буде сприятиме збільшенню прибутку.

Поєднання даних про співвідношення обсягу продаж ABC-аналізу з даними про співвідношення стабільності продаж XYZ-аналізу дають змогу отримати цінні інструменти щодо планування, контролю й управління для системи збуту в цілому і управління дебіторською заборгованістю зокрема.

Література

1. Белозерцев В.С. Товарний кредит: економічна сутність та особливості надання. Економіка та держава. 2015. № 7. С. 58-62.
2. Гавран В., Данилків Х., Гавран М. Удосконалення управління дебіторською заборгованістю підприємства в контексті нових ринкових викликів. Вісник національного університету «Львівська політехніка». Проблеми економіки та управління. 2020. Вип. 4, № 1. С. 151-158.
3. Соколова Л.В., Кирій В.В., Чеченець Д.О. Науково-методичне забезпечення управління дебіторською заборгованістю підприємств газопостачання. Науковий вісник Ужгородського національного університету. 2016. № 6 (3). С. 54-59.
4. Пастернак М.М. Аналіз дебіторської заборгованості. Глобальні та національні проблеми економіки. 2018. № 23. С. 681–686. URL: <http://global-national.in.ua/archive/23-2018/131.pdf>
5. Сарапіна О., Кірілкіна О. Методологічні основи аналізу дебіторської заборгованості. Глобальні та національні проблеми економіки. 2015. № 3. С. 865–868. URL: <http://global-national.in.ua/archive/3-2015/176.pdf>
6. Степаненко О.І., Дубовик М.Ф. Аналіз дебіторської заборгованості, її вплив на фінансовий стан та ділову активність підприємства. Проблеми системного підходу в економіці. 2022. № 2(88). С. 116-125. URL: https://ir.kneu.edu.ua/bitstream/handle/2010/37945/Dub_2022_2.pdf?sequence=1&isAllowed=y

7. Томчук О.Ф., Сидоренко І.М. Методика проведення аналізу дебіторської заборгованості в системі управління підприємством. *Фінанси, облік, банки*. 2019. № 1 (24). С. 94-101.
8. Тюленева Ю.В., Майстренко Н.В. Застосування методу ABC-XYZ-аналізу під час управління логістичними процесами аграрного підприємства. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2017. № 20. С. 598–603. URL: <http://global-national.in.ua/archive/20-2017/122.pdf>
9. Акімова Н., Топоркова О., Євлаш Т., Говоруха О. *Облік та аналіз дебіторської заборгованості в системі управління підприємств оптової торгівлі* : монографія. Харків : ХДУХТ, 2016. 285 с.
10. Бюро бізнес інжинірингу. Як провести ABC-аналіз клієнтської бази. URL: http://www.bbe.kiev.ua/db_method/abc_how_to.html (1.02.2023)

References

1. Bielozersev V.S. Tovarnyi kredit: ekonomichna sutnist ta osoblyvosti nadання. *Ekonomika ta derzhava*. 2015. № 7. S. 58-62.
2. Havran V., Danylyk Kh., Havran M. Udoshkonalennia upravlinnia debitorskoiu zaborhovanistiu pidpriemstva v konteksti novykh rynkovykh vyklykiv. *Visnyk natsionalnoho universytetu «Lvivska politehnika»*. *Problemy ekonomiky ta upravlinnia*. 2020. Vyp. 4, № 1. S. 151-158.
3. Sokolova L.V., Kyrii V.V., Chechenets D.O. Naukovo-metodychne zabezpechennia upravlinnia debitorskoiu zaborhovanistiu pidpriemstv hazopostachannia. *Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho natsionalnoho universytetu*. 2016. № 6 (3). S. 54-59.
4. Pasternak M.M. Analiz debitorskoi zaborhovanosti. *Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky*. 2018. № 23. S. 681–686. URL: <http://global-national.in.ua/archive/23-2018/131.pdf>
5. Sarapina O., Kirilkina O. Metodolohichni osnovy analizu debitorskoi zaborhovanosti. *Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky*. 2015. № 3. S. 865–868. URL: <http://global-national.in.ua/archive/3-2015/176.pdf>
6. Stepanenko O.I., Dubovyk M.F. Analiz debitorskoi zaborhovanosti, yii vplyv na finansovyi stan ta dilovu aktyvnist pidpriemstva. *Problemy systemnoho pidkhodu v ekonomitsi*. 2022. № 2(88). S. 116-125. URL: https://ir.kneu.edu.ua/bitstream/handle/2010/37945/Dub_2022_2.pdf?sequence=1&isAllowed=y
7. Tomchuk O.F., Sydorenko I.M. *Metodyka provedennia analizu debitorskoi zaborhovanosti v systemi upravlinnia pidpriemstvom. Finansy, oblik, banky*. 2019. № 1 (24). S. 94-101.
8. Tiuleniya Yu.V., Maistrenko N.V. Zastosuvannia metodu ABC-XYZ-analizu pid chas upravlinnia lohistychnymy protsesamy ahrarnoho pidpriemstva. *Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky*. 2017. № 20. S. 598–603. URL: <http://global-national.in.ua/archive/20-2017/122.pdf>
9. Akimova N., Toporkova O., Yevlash T., Hovorukha O. *Oblik ta analiz debitorskoi zaborhovanosti v systemi upravlinnia pidpriemstv optovoi torhivli* : monohrafiia. Kharkiv : KhDUKHT, 2016. 285 s.
10. Biuro biznes inzhynirynhu. Yak provesty AVS-analiz kliientskoi bazy. URL: http://www.bbe.kiev.ua/db_method/abc_how_to.html (1.02.2023).

<https://doi.org/10.31891/2307-5740-2023-314-1-28>

УДК 330.1:621.39.009.12

Ольга ЧАТЧЕНКО

Державний університет телекомунікацій

<https://orcid.org/0000-003-0618-339X>

e-mail: olga.chatchenko@gmail.com

Ігор ВОРОХОБ

Державний університет телекомунікацій

ВИКОРИСТАННЯ ІНТЕГРАЛЬНОГО ПІДХОДУ ДО ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ІТ-ПІДПРИЄМСТВ

У статті розглянуто поняття «конкурентоспроможність підприємства» різними науковцями та визначено, що конкурентоспроможність підприємства – це здібність підприємства до розвитку і можливість виробляти товари або запропонувати послуги, що відповідають вимогам галузевого ринку за умови якнайкращого використання всіх наявних ресурсів. Запропоновано алгоритм оцінки конкурентоспроможності підприємства з використанням інтегрального підходу, який формується за системою оціночних показників діяльності підприємства за наступними функціональними блоками: блок показників фінансового потенціалу; блок показників виробничого потенціалу; блок показників організаційного потенціалу та менеджменту. Апробацію запропонованого підходу було здійснено за матеріалами телекомунікаційних підприємств: ПрАТ «Київстар», ПрАТ «ВФ Україна», АТ «Укртелеком», ТОВ «Lifesell». Зроблено загальний висновок про конкурентні переваги у ПрАТ «Київстар» серед інших підприємств у сфері телекомунікацій.

Ключові слова: конкурентоспроможність, ІТ-підприємства, інтегральний показник, конкурентні переваги, система оціночних показників

Olga CHATCHENKO, Ihor VOROHOB

State University of Telecommunications

USING AN INTEGRAL APPROACH TO ASSESSING THE COMPETITIVENESS OF IT COMPANIES

The article examines the concept of "enterprise competitiveness" by various scientists and determines that the enterprise's competitiveness is the enterprise's ability to develop and the ability to produce goods or offer services that meet the requirements of the industry market under the condition of the best possible use of all available resources. An algorithm for assessing the competitiveness of the enterprise using an integral approach is proposed, which is formed according to the system of evaluation indicators of its activity in the following functional blocks: a block of indicators of financial potential; block of indicators of production potential; block of indicators of organizational potential and management. Approbation of the proposed approach was carried out based on the materials of telecommunications enterprises: PJSC "Kyivstar", PJSC "VF Ukraine", JSC "Ukrtelecom", LLC "Lifesell", which offer the same type of services, focusing on the same consumers, because of this, quite complex competition is formed. A general conclusion was made about the competitive advantages of Kyivstar PJSC among other enterprises in the field of telecommunications due to investments in the development of a mobile network that covers all large and small cities of Ukraine, as well as over 28,000 rural settlements, all main national and regional routes, most sea and river coasts.

Therefore, the use of an integral approach to assess the competitiveness of a telecommunications company is a continuous process of transformation, as a result of which it is possible to note changes in the indicators of the company's functioning and highlight the advantages that primarily distinguish it from other competitors that offer similar products or services. Also, it contributes to the timely determination of the strategy for achieving competitive advantages, taking into account its position in the industry, goals, opportunities and resources.

Keywords: competitiveness, IT enterprises, integral indicator, competitive advantages, system of evaluation indicators

Постановка проблеми у загальному вигляді

та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями

Найбільш дієвим інструментом ведення конкурентної боротьби, що у комплексі слугує досягненню стійких конкурентних переваг підприємства, є використання методів та способів, які б забезпечували формування адаптивних механізмів та пристосували підприємство до мінливого зовнішнього середовища. характеризують конкурентний успіх і накопичений потенціал конкурентних переваг аграрних підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Питанням визначення конкурентоспроможності підприємства займалися як зарубіжні, так і вітчизняні вчені, а саме: А. Воронкова, Ю. Іванов, В. Кардаш, Ж.-Ж. Ламбен, Л. Лігоненко, М. Портер, Н. Тарнавська, А. Томпсон А., З. Шершньова, Р. Фатхутдінов та ін.

В багатьох працях вітчизняних та зарубіжних фахівців розкрито питання забезпечення конкурентних переваг та визначення конкурентоспроможності підприємства, зважаючи на значні теоретичні здобутки з питань забезпечення конкурентоспроможності підприємств.

Формулювання цілей статті

Метою даного дослідження є обґрунтування інтегрального підходу як основи забезпечення конкурентоспроможності підприємства.

Виклад основного матеріалу

Перш ніж обґрунтувати використання інтегрального підходу щодо оцінки конкурентоспроможності підприємства, вважаємо за доцільне надати визначення поняттю «конкурентоспроможність». Проведений аналіз наукових робіт і публікацій щодо визначення поняття «конкурентоспроможність підприємства» (рис. 1), дозволило зробити висновок, що конкурентоспроможними вважаються підприємства, результати діяльності котрих мають відносні переваги над іншими підприємствами-конкурентами, функціонуючи ефективніше або ж мають якісні (конкурентоздатні) переваги.

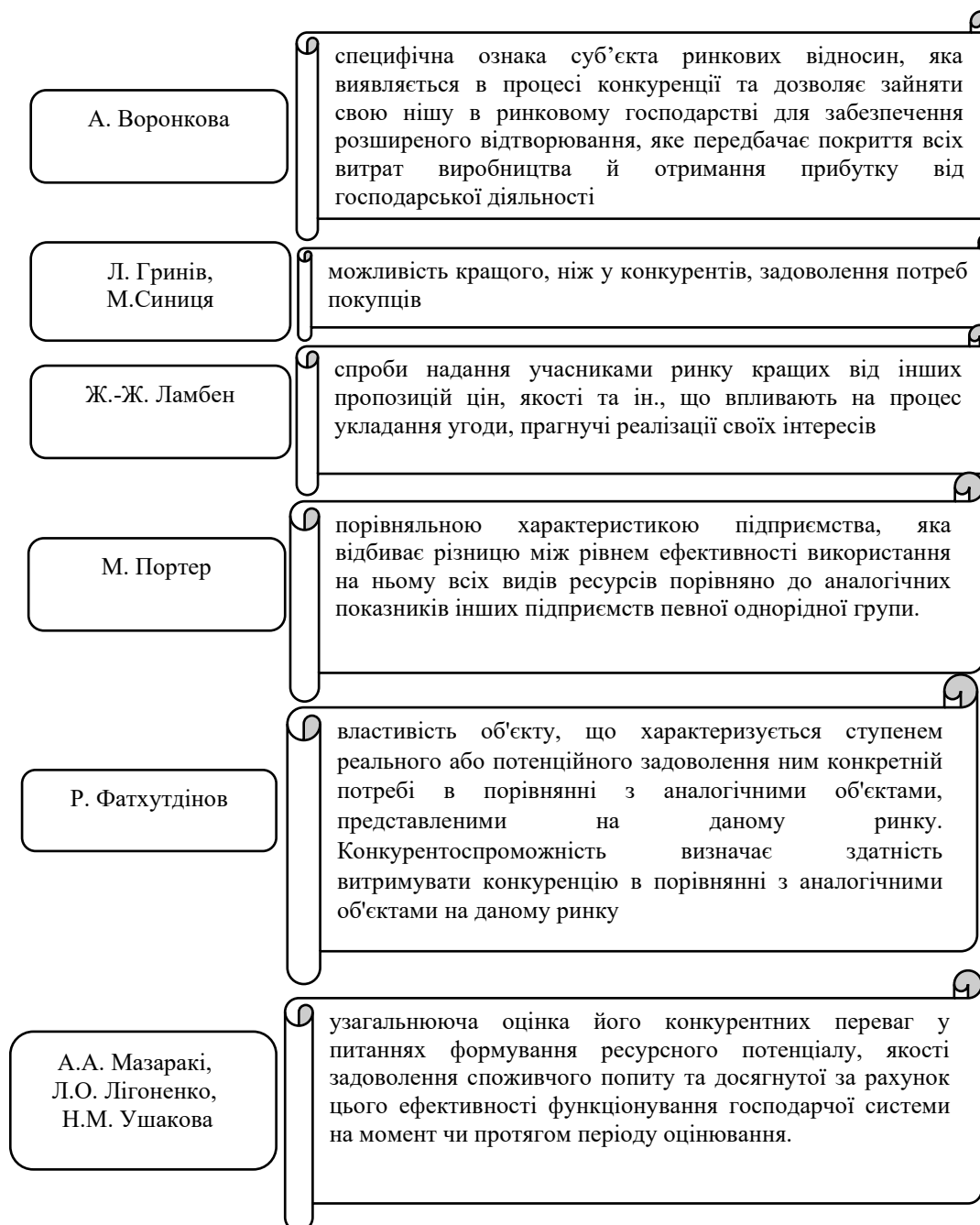


Рис. 1. Визначення поняття конкурентоспроможність

Джерело: складено авторами за [1-6]

На нашу думку, основою формування реалізації напрямків та шляхів зміцнення конкурентного статусу та визначення потенціалу підвищення конкурентоспроможності на основі значень показників за

кожним функціональним блоком діяльності підприємства є оцінка його конкурентоспроможності у порівнянні з підприємствами-конкурентами, що показує співвідношення їхнього конкурентного потенціалу.

Інтегральний підхід щодо оцінки конкурентоспроможності ІТ-підприємств використовується, як зазначалося раніше, з формуванням системи оціночних показників діяльності підприємства за наступними функціональними блоками: блок показників фінансового потенціалу; блок показників виробничого потенціалу; блок показників організаційного потенціалу та менеджменту та включає декілька етапів, котрі зображено на рисунку 2.

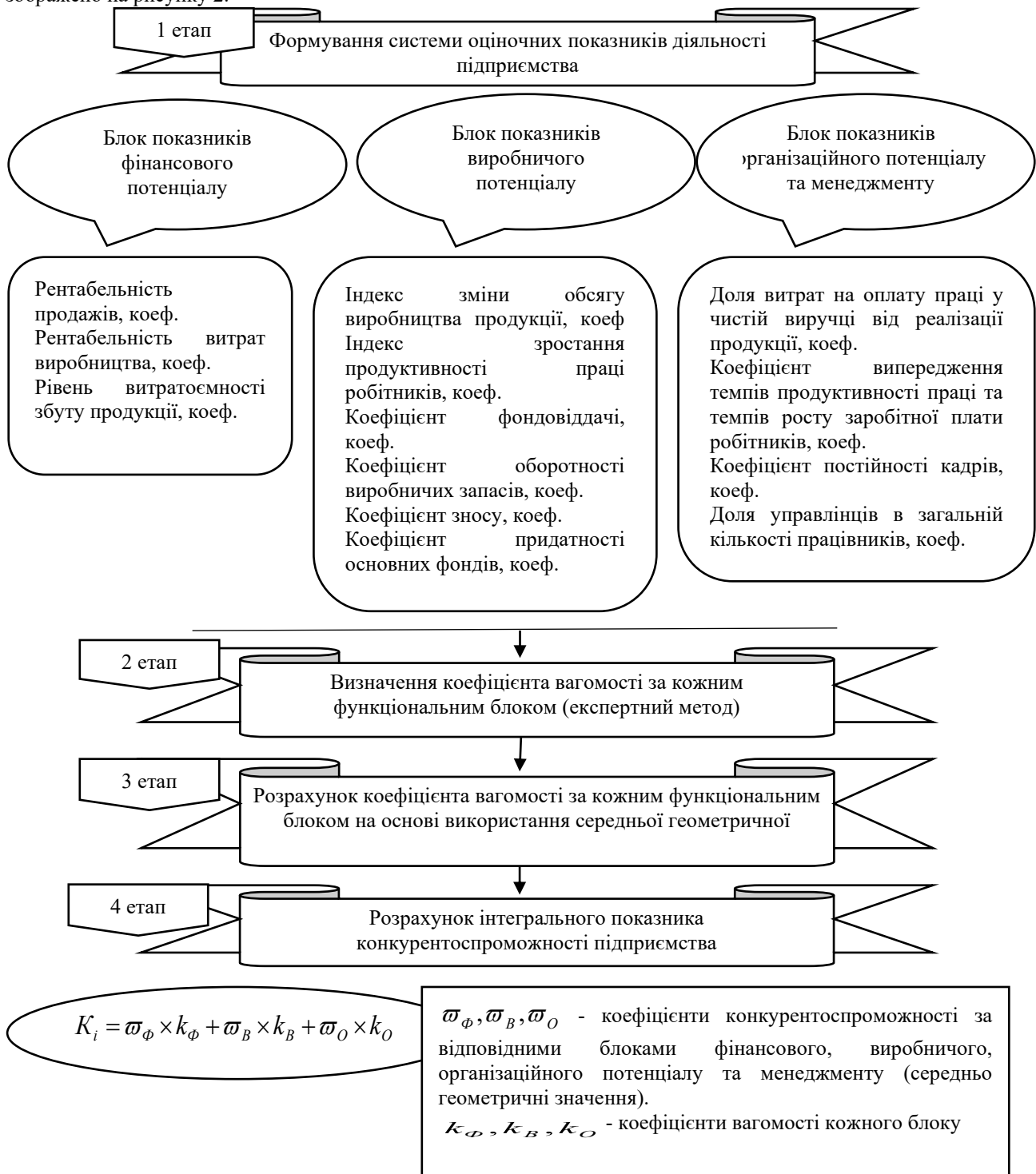


Рис. 2. Алгоритм оцінки конкурентоспроможності підприємства з використанням інтегрального підходу
Джерело: запропоновано авторами

Апробування алгоритму оцінки конкурентоспроможності було здійснено на основі даних телекомунікаційних підприємств (табл. 1), що пропонують однотипні послуги, орієнтуючись на одних і тих

же споживачів, через це формується досить складна конкуренція. В якості дослідження було обрано наступні телекомунікаційні підприємства: ПрАТ «Київстар», ПрАТ «ВФ Україна», АТ «Укртелеком», ТОВ «Lifesell».

Таблиця 1

Зведені дані про блокові та інтегровані показники конкурентоспроможності ПрАТ «Київстар»

Показник конкурентоспроможності	Коефіцієнт вагомості за блоком	Значення коефіцієнтів			
		підприємства-конкуренти			
		ПрАТ «Київстар»	ПрАТ «ВФ Україна»	АТ «Укртелеком»	ТОВ «Lifesell»
Конкурентоспроможність фінансового потенціалу	0,5	0,034	0,002	0,026	0,003
Виробничого потенціалу	0,3	0,97	0,76	0,42	0,69
Організаційного потенціалу та менеджменту	0,2	0,74	0,64	0,37	0,57
Загальний показник конкурентоспроможності підприємства		0,42	0,38	0,21	0,32

Джерело: складено авторами на основі розрахунків

На основі отриманих значень показників конкурентоспроможності за кожним функціональним блоком, а також інтегрального показника конкурентоспроможності зроблено загальний висновок про конкурентні переваги у ПрАТ «Київстар», який досяг значних успіхів завдяки інвестиціям в розвиток мобільної мережі, яка охоплює всі великі та малі міста України, а також понад 28 тис. сільських населених пунктів, усі основні національні й регіональні траси, більшість морських та річкових узбереж. Компанія надає роумінгові послуги в 195 країнах на п'яти континентах [7]. Також слід відмітити, що найгірша позиція по показникам у підприємства АТ «Укртелеком», що свідчить про його слабкий потенціал та необхідність впровадження керівництвом реформ для покращення конкурентоспроможності підприємства та розвитку у довгостроковій перспективі.

Таким чином, з ціллю досягнення конкурентних переваг та закріплення позиції на ринку, підприємствам сфери телекомунікацій необхідно активно розвивати ринкові відносини у телекомунікаційній галузі, що зумовлює необхідність розроблення нових проектів. Проект завжди спрямований на результат, на досягнення певних цілей, на певну предметну область. Реалізація проекту здійснюється повноважним керівництвом проекту, менеджером проекту і командою проекту, яка працює під цим керівництвом, іншими учасниками проекту, які виконують окремі специфічні види діяльності, процеси за проектом [8].

Ключовими напрямками і проектами телекомунікаційних компаній можуть стати: розширення і модернізація технологій 5G; наявність та вдосконалення хмарних систем; М2М (загальна назва технологій, які дозволяють машинам обмінюватися інформацією один з одним, або ж передавати її в односторонньому порядку); акумулювання телекомунікаційних та інформаційних технологій для автоматизації бізнес-процесів і з метою створення більш детального спектра послуг; інформаційна безпека; стандарти e-health – стандарти в галузі медичної інформатики та охорони здоров'я; технології для спілкування з клієнтами; енергозбереження [9].

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Отже, використання інтегрального підходу для оцінки конкурентоспроможності підприємства телекомунікаційній сфері являє собою безперервний процес трансформації, в результаті якого можна відзначити зміни показників ефективності функціонування підприємства і виділити переваги які насамперед відрізняють його від інших конкурентів, що пропонують аналогічну продукцію або послуги. Також, це сприяє вчасному визначенню стратегії досягнення конкурентних переваг, враховуючи її положення в галузі, цілі, можливості і ресурси.

Література

1. Воронкова А.Е., Калюжна Н.Г., Оленко В.І. Управлінські рішення в забезпеченні конкурентоспроможності підприємства: організаційний аспект : монографія. ВД «ІН- ЖЕК», 2008. 512 с.
2. Гринів Л.В., Синиця С.М. Конкурентоспроможність регіонів України в контексті адаптації національного виробника до умов глобального конкурентного середовища. Галицький економічний вісник. Тернопіль, 2015. № 1 (48). С. 10-18.

3. Ламбен Ж.Ж. Менеджмент, ориентированный на рынок. Стратегический и операционный маркетинг. Стратегический маркетинг. СПб : Питер. 2013. 452 с.
4. Портер М. Конкурентное преимущество: как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость. М. : Альпина Бизнес Букс. 2005. 715 с.
5. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью предприятия : учебное пособие. М. : ЭКСМО, 2004. 544 с.
6. Мазаракі А.А., Лігоненко Л.О., Ушакова Н.М. Економіка торговельного підприємства : [підручник для вузів] ; під ред. проф. Н.М. Ушакової. К. : Хрещатик, 1999. 880 с.
7. Офіційний сайт ПрАТ «Київстар». URL: https://kyivstar.ua/ru/about/about/kyivstar_today (18.12.2022).
8. Хаврова К.С. Интеллектуалізація діяльності торговельних підприємств та методологія : дис. ... д.е.н. 6 спец. 08.00.04 – економіка та управління підприємствами. Дніпро. URL: https://duan.edu.ua/images/head/Science/UA/Academic_Council/D_08_120_0/khavrova_dysertatsiya2.Pdf (19.12.2022)
9. Буріменко Ю.І., Галан Л.В., Лебедева І.Ю., Щуровська А.Ю. Управління проектами : навч. посіб. Одеса : ОНАЗ, 2017. 208 с.

References

1. Voronkova A.E., Kaliuzhna N.H., Olenko V.I. Upravlinski rishennia v zabezpechnni konkurentospromozhnosti pidpriemstva: orhanizatsiinyi aspekt : monohrafiia. VD «IN- ZhEK», 2008. 512 s.
2. Hryniv L.V., Synytsia S.M. Konkurentospromozhnist rehioniv Ukrainy v konteksti adaptatsii natsionalnoho vyrobnyka do umov hlobalnoho konkurentnoho seredovyshcha. Halytskyi ekonomichnyi visnyk. Ternopil, 2015. № 1 (48). S. 10-18.
3. Lamben Zh.Zh. Menedzhment, orientirovannyj na rynek. Strategicheskij i operacionnyj marketing. Strategicheskij marketing. SPB : Piter. 2013. 452 s.
4. Porter M. Konkurentnoe preimushество: kak dostich vysokogo rezultata i obespechit ego ustojchivost. M. : Alpina Biznes Buks. 2005. 715 s.
5. Fathutdinov R.A. Upravlenie konkurentosposobnostyu predpriyatiya : uchebnoe posobie. M. : EKSMO, 2004. 544 s.
6. Mazaraki A.A., Lihonenko L.O., Ushakova N.M. Ekonomika torhovelnoho pidpriemstva : [pidruchnyk dlia vuziv] ; pid red. prof. N.M. Ushakovoi. K. : Khreshchatyk, 1999. 880 s.
7. Ofitsiinyi sait PrAT «Kyivstar». URL: https://kyivstar.ua/ru/about/about/kyivstar_today (18.12.2022).
8. Khavrova K.S. Intelktualizatsiia diialnosti torhovelnykh pidpriemstv ta metodolohiia : dys. ... d.e.n. 6 spets. 08.00.04 – ekonomika ta upravlinnia pidpriemstvamy. Dnipro. URL: https://duan.edu.ua/images/head/Science/UA/Academic_Council/D_08_120_0/khavrova_dysertatsiya2.Pdf (19.12.2022)
9. Burimenko Yu.I., Halan L.V., Lebedieva I.Iu., Shchurovska A.Iu. Upravlinnia proektamy : navch. posib. Odesa : ONAZ, 2017. 208 s.

<https://doi.org/10.31891/2307-5740-2023-314-1-29>

УДК 005.3

Володимир МЕЛЬНИЧУК

Національний університет біоресурсів і природокористування України

<https://orcid.org/0000-0003-0630-5553>

e-mail: lutsiakvv@gmail.com

Денис ХЛИСТУН

Національний університет біоресурсів і природокористування України

<https://orcid.org/0000-0001-7131-9623>

e-mail: socrat221295@ukr.net

ПРОЦЕСНА МОДЕЛЬ ТЕОРЕТИЧНИХ ОСНОВ СИСТЕМ ПІДТРИМКИ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

У статті досліджено, що правильне застосування інструментів прийняття управлінських рішень допомагає підприємствам досягати поставленої мети та довгострокових цілей. Це дозволить менеджерам приймати виважені рішення, які будуть, у першу чергу, вигідні підприємству чи організації. Також це дозволить комплексно підходити до розв'язання поставлених проблем, що виникають у їх діяльності. Встановлено, що СПУР являється багатофункціональним інструментом, який потребує детального аналізу у високоякісних журналах. Проаналізована історія СПУР. Виявлено, що у переважній більшості вітчизняними вченими досліджуються прикладні аспекти розробок у сферу СПУР, а перші роботи ґрунтувались на експериментальних дослідженнях. Зазначено, що перші експериментальні дослідження будувались на тому, щоб створити середовище прийняття рішень.

Виявлена необхідність впровадження СПУР у діяльність установ та організацій. Запропоновано процесну модель теоретичних основ СПУР та стратегії для покращення дослідження СПУР. Описано її основні складові та виявлено основні проблеми впровадження. Встановлено, що будь-яка побудована модель, процесна модель теоретичних основ СПУР має відповідні компоненти, які мають застосовуватись комплексно. Ці компоненти мають свої особливості та застосовуються у різних ситуаціях. Для їхнього застосування необхідно впроваджувати дії різного характеру. У першу чергу, це отримання своєчасної, повної та якісної інформації, взаємодія програмного комплексу із наявною управлінською інформацією. СПУР потребує значної кількості експертів в обраній галузі знань, які можуть керувати даними та опрацьовувати їх у великих кількостях. Відповідно, чим повніше буде інформація, тим більше шансів буде прийняти вірне управлінське рішення, яке може вплинути на подальшу діяльність підприємства чи організації.

Ключові слова: управлінські рішення, менеджмент, стратегії дослідження, управлінська інформація, інструменти рішень.

Volodymyr MELNYCHUK, Denys KHLYSTUN

National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine

PROCESS MODEL FOR THE THEORETICAL FRAMEWORK OF MANAGEMENT DECISIONS SUPPORT SYSTEMS

The article examines how the correct use of management decision-making tools helps enterprises achieve their short- and long-term goals. This will allow managers to make balanced decisions that will primarily benefit the enterprise or organization. It will also allow a comprehensive approach to solving the problems that arise in their activities. It has been established that the management decision support system is a multifunctional tool that requires detailed analysis in high-quality journals. The history of the management decision support system was analyzed. It was found that the vast majority of domestic scientists research applied aspects of developments in the field of management decision support systems. And the first scientific works were based on experimental research. It is noted that the first experimental studies were based on creating a decision-making environment.

The need to introduce a management decision support system into the activities of institutions and organizations has been revealed. A process model of the theoretical foundations of the management decision support system and strategies for improving the research of the management decision support system are proposed. Its main components are described, and the main implementation problems are identified. It has been established that any constructed model or process model of management decision support system theoretical foundations contains appropriate components that must be applied comprehensively. These components have their own characteristics and are used in different situations. For their application, it is necessary to implement actions of a different nature. First of all, it is obtaining timely, complete, and high-quality information through the interaction of the software complex with available management information. A management decision support system requires a significant number of experts in the chosen field of knowledge who can manage data and process it in large quantities. Accordingly, the more complete the information, the greater the chance of making the right management decision, which can affect the further activities of the enterprise or organization.

Keywords: management decisions, management, research strategies, management information, decision tools.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями

Прийняття рішень, що стосуються складних систем (наприклад, управління організаційними операціями, промисловими процесами чи інвестиційними портфелями; командування та управління військовими частинами; або керування атомними електростанціями) вимагає залучення та значного напруження когнітивних здібностей. Незважаючи на те, що окрема взаємодія між елементами системи може бути пояснена достатньо повно і відносно просто, передбачення з високою вірогідністю того, як система

відреагує на зовнішні впливи, такі як політичне рішення, є комплексною задачею. Це пояснюється тим, що складні і часто малопотужні окремі системні зв'язки характеризуються значною кількістю змінних і передбачити загальний результат їх впливу буде складно.

Існує значна кількість емпіричних доказів того, що людські інтуїтивні судження та прийняті на основі них рішення з високою вірогідністю виявляються далекими від оптимальних, а їх результативність та ефективність погіршуються із зростанням рівня складності задачі та стресу. Оскільки в багатьох ситуаціях якість рішень є важливою, усунення недоліків людських суджень та рішень було одним із важливіших напрямів науки протягом всієї історії людства. В межах таких дисциплін, як статистика, економіка та дослідження операцій, було розроблено численні методи для здійснення раціонального вибору. Зовсім недавно ці методи, часто вдосконалені різноманітними техніками, що походять з інформатики, когнітивної психології та штучного інтелекту, були реалізовані у формі комп'ютерних програм, або як автономні інструменти, або як інтегровані цифрові середовища для прийняття складних управлінських рішень. Такі середовища часто називають системами підтримки прийняття управлінських рішень (СППУР або СПУР). Поняття СПУР надзвичайно широке, і його визначення різняться залежно від точки зору дослідника. Для того щоб уникнути виключення будь-якого з існуючих типів СПУР, ми приблизно визначимо їх як інтерактивні комп'ютерні системи, які допомагають користувачам у судженні та виборі. Інша назва, яка іноді використовується як синонім СПУР, – це системи, засновані на знаннях (knowledge-based systems), що пояснюється спробою формалізувати знання предметної області таким чином, щоб його можна було застосовувати при механізованому міркуванні.

СПУР набувають все більшої популярності в різних сферах, включаючи бізнес, інженерну справу, військову сферу та медицину. Вони особливо цінні в ситуаціях, коли обсяг доступної інформації є непомірним для охоплення інтуїцією особи, яка приймає управлінське рішення без сторонньої допомоги, і в яких важливі точність і оптимальність. СПУР можуть допомогти людям з когнітивними вадами шляхом інтеграції різних джерел інформації, надання інтелектуального доступу до відповідних знань і сприяння процесу структурування рішень. Вони також можуть супроводжувати вибір між чітко визначеними альтернативами і спиратися на формальні підходи, такі як методи інженерної економіки, дослідження операцій, статистики та теорії прийняття рішень. Вони також можуть використовувати методи штучного інтелекту для вирішення евристичних проблем, які неможливо вирішити за допомогою формальних методів. Правильне застосування інструментів прийняття управлінських рішень підвищує продуктивність, ефективність, результативність і дає багатьом підприємствам порівняльну перевагу над конкурентами, дозволяючи їм робити оптимальний вибір технологічних процесів і їх параметрів, планувати бізнес-операції, логістику або інвестиції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

На початку 1960-х років організації почали комп'ютеризувати багато операційних аспектів бізнесу. Інформаційні системи були розроблені для реалізації таких процесів, як обробка замовлень, виставлення рахунків, контроль запасів, нарахування заробітної плати та кредиторська заборгованість. Метою перших інформаційних систем управління (ICU, MIS) було зробити інформацію в системах обробки транзакцій доступною для керівництва для прийняття рішень. На жаль, небагато ICU були успішними [1]. Можливо, основним фактором їхньої невдачі було неправильне розуміння ІТ-фахівцями того часу природи управлінської роботи. Системи, які вони розробляли, як правило, були великими та негнучкими, і хоча звіти, створені з ICU менеджерів, як правило, мали кілька десятків сторінок, на жаль, вони містили мало корисної управлінської інформації [1; 2]. Назва статті Дірдена (1972) *Garvard Business Review* «ICU – це міраж» узагальнювала погляди того часу [3].

Термін «системи підтримки прийняття рішень» вперше з'явився в статті Горрі та Скотта Мортон (1971) [4], хоча Ендрю МакКош вважає дату народження галузі 1965 рік, коли докторська тема Майкла Скотта Мортон «Використання комп'ютера для підтримки прийняття рішень: становлення менеджера» була прийнята Гарвардською школою бізнесу [5]. Горрі та Скотт Мортон (1971) побудували основу для вдосконалення ICU, використовуючи категорії управлінської діяльності Ентоні [6] і таксономію типів рішень Саймона (Simon, 1960/1977). Горрі та Скотт Мортон задумали СПУР як системи, які підтримують будь-яку управлінську діяльність у прийнятті напівструктурованих або неструктурованих рішень. Пізніше Кін і Скотт Мортон (1978) [7] звузили визначення або сферу практики до напівструктурованих управлінських рішень; дане правило діє і нині. Управлінська природа СПУР була аксіомою в Горрі та Скотта Мортон (1971), і це було підтверджено в чотирьох основоположних книгах цієї галузі: Скотт Мортон (1971) [8], МакКош і Скотт Мортон (1978) [8], Кін і Скотт Мортон (1978) [8] і Спраг і Карлсон (1982) [8].

Значна частина ранньої роботи над СПУР була експериментальною [9; 10]. Метою перших розробників СПУР було створити середовище, в якому особа, яка приймає рішення, та ІТ-система працювали б разом в інтерактивному режимі для вирішення проблем; людина, яка має справу зі складними неструктурованими частинами проблеми, інформаційна система, що надає допомогу шляхом автоматизації структурованих елементів ситуації прийняття рішення. Основна увага цього процесу полягала не в тому,

щоб надати користувачеві відшліфовану прикладну програму, яка ефективно вирішує цільову проблему. Фактично, проблеми, які виникають в управлінні, за визначенням неможливі або недоречні для системи на базі ІТ. Швидше метою розробки системи підтримки прийняття рішень була спроба підвищити ефективність особи, яка приймає рішення. У реальному розумінні СПУР – це філософія розробки та використання інформаційних систем, а не технологія.

Аналіз Сільвера (1991) [11] показує, що СПУР не є однорідною сферою. Існує ряд принципово різних підходів до СПУР, і кожен з них мав період популярності як у дослідженнях, так і на практиці. Кожен із цих «типів СПУР» представляє різну філософію підтримки, масштаб системи, рівень інвестицій і потенційний організаційний вплив. Вони можуть використовувати досить різні технології та підтримувати різні керівні групи. Іншим виміром еволюції СПУР є вдосконалення технології, оскільки поява кожного з типів СПУР зазвичай асоціюється з розгортанням нових інформаційних технологій.

Деякі важливі напрями досліджень в сфері СПУР представлені в ряді нових робіт, таких як: Бібліометричний аналіз досліджень аналітики великих даних для бізнесу та управління Ардіто, Скуто та Дел (Ardito, L.; Scuotto, V.; Del, G.M., 2019) [12], Як штучний інтелект може допомогти зменшити тягар прийняття рішень щодо боротьби зі стихійними лихами Сімос-Маркес та Фігуера (Simões-Marques, M.; Figueira, J.R., 2018) [13], Досягнення веб-систем підтримки прийняття рішень Дастреса та Сурі (Dastres, R., & Soori, M., 2021) [14], Системи підтримки прийняття рішень і стратегічного планування: Камаріоту та Кітсіоса (Kamariotou, M., & Kitsios, F., 2018) [15] та ін.

Вітчизняними вченими також досліджуються, переважно, прикладні аспекти впровадження існуючих світових розробок в сфері СПУР, зокрема: Оцінювання стратегічних ризиків діяльності підприємства в процесі бізнес-планування Бібій, Здреник, Косіюк [16], Конкурентоспроможність підприємства в умовах інформаційного суспільства Пухальської Я. [17], Удосконалення практики бізнес-планування на промисловому підприємстві Малтиз В. та Малтиз О. [18], управління маркетингом підприємства, товарною стратегією, конкурентоспроможністю підприємства із використанням систем СПУР Луцяка В. [19; 20; 21; 22].

Можна стверджувати, що головна спеціалізована наукова конференція з СПУР – це Конференція Робочої групи IFIP 8.3, яка проводиться раз на два роки. Ця конференція проводиться безперервно з 1983 року, і практично всі провідні вчені СПУР колись представляли свої ідеї на цьому форумі. У 2022 році конференція (під назвою DSS 2022) відбулася в Будапешті, Угорщина. Аналіз матеріалів конференції Робочої групи 8.3 IFIP не дає остаточної оцінки досліджень СПУР, а лише дає уявлення про незавершену роботу на той час. Щоб отримати остаточне уявлення, необхідний детальний аналіз публікацій СПУР у високоякісних журналах. Такий детальний аналіз є предметом наступної частини цієї статті.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується стаття

Нині СПУР, як наукова та академічна дисципліна, перебуває на важливому етапі свого розвитку в Україні. У той же час має місце значне занепокоєння щодо природи та напрямку досліджень СПУР. Ці проблеми включають визначення об'єкту дослідження ІБ [23], актуальності і ретельності дослідження [24; 25; 26], а також загального місця СПУР в науковій та академічній сферах [27]. Важливим засобом розуміння поточного стану науки про СПУР є критичний аналіз опублікованих досліджень [28]. У поєднанні з обґрунтованим обмірковуванням дисципліни аналіз якісних публікацій покликаний допомогти зрозуміти, як можна покращити дослідження СПУР.

Формулювання цілей статті

Метою статті є побудова та характеристика елементів процесної моделі теоретичних основ систем прийняття управлінських рішень, а також розробка ряду стратегій для покращення досліджень СПУР.

Дана стаття містить наступний аналіз СПУР: в аналізі останніх досліджень і публікацій представлена коротка історія розвитку СПУР. Історія простежує еволюцію СПУР від радикальних витоків до складної дисциплінарної структури частково пов'язаних підгалузей. Історія створює контекст для критичного аналізу опублікованих досліджень СПУР. Коротко описується метод і структура аналізу літератури та побудови процесної моделі теоретичних основ СПУР, після чого відбувається презентація та обговорення результатів аналізу. Нарешті, пропонується ряд стратегій для покращення досліджень СПУР.

Виклад основного матеріалу

Для побудови моделі здійснено огляд емпіричних досліджень СПУР за 1980-2022 рр. з використанням кількісних, якісних та змішаного методів. Для підбору опублікованих праць використано бази SCOPUS, Web of Science (core collection); Research Gate, Google Scholar. Для відбору літератури використовувалось подвійне рецензування змісту джерел незалежними експертами. Дані публікацій кодувались з використанням відкритого, осьового та селективного методів у середовищі Atlas.Ti. За результатами аналізу літератури згенеровано 986 кодів, що були об'єднані в групи на основі семантичного аналізу. Ключові групи кодів передавались із їх змістом в Microsoft Excel після чого узагальнювались для

характеристики елементів моделі. Зв'язок між групами кодів склали основу для побудови процесної моделі теоретичних основ систем підтримки прийняття управлінських рішень, представленої на рис. 1.

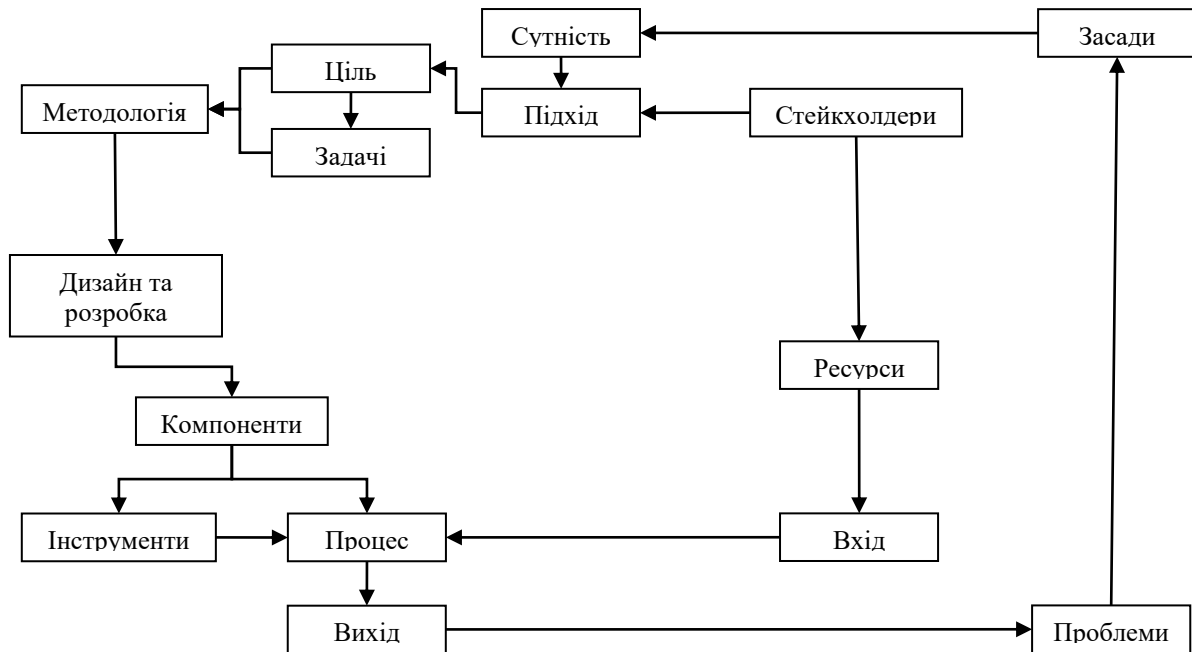


Рис. 1. Процесна модель теоретичних основ систем підтримки прийняття управлінських рішень

Джерело: складено автором.

Далі представлена стисла характеристика елементів моделі.

Основи.

Якість прийняття управлінських рішень безпосередньо залежить від якості наявної інформації і тому менеджери повинні розвивати середовище, яке заохочує зростання та життєздатне проростання якісної інформації. При цьому слід врахувати те, що будь-який незначний промах у прийнятті рішень може призвести до дуже великих втрат; більшість організацій, як правило, страждають через погану підзвітність тих, кому доручено керувати певними деталями; часто вирішується реальна проблема, яка не дорівнює реальній ситуації; умови ніколи або рідко відомі на практиці; рішення обмежені оперативним рівнем; інформація не точна; результати не можна виміряти в усіх вимірах. Традиційні методи аналізу даних не дозволяють вирішити всі види проблем перелічених проблемних аспектів прийняття рішень, і тому їх стало недостатньо.

Сутність.

СПУР – це комп'ютерна система (прикладна програма), здатна аналізувати організаційні (або бізнес-дані) і потім представляти їх у спосіб, який допомагає користувачеві приймати бізнес-рішення ефективніше та результативніше. Технічно СПУР – це будь-який пристрій, що поєднує інформаційну технологію, управлінські дані та/або знання та аналітичні можливості, наданий одному або кільком особам, які приймають управлінські рішення, з метою покращення якості прийняття цих рішень. СПУР приймає рішення, які перевищують можливості керівника. Здатність СПУР як експертної системи пояснювати лінію міркувань, дотримуваних для досягнення конкретного рішення, є більш цінною, ніж саме рішення.

Підхід.

Основними підходами для інтеграції в СПУР вважаються: функціональний, евристичний, орієнтований на рішення. Також, варто зауважити, що нині ключовим підходом для прийняття управлінських рішень вважається інтелектуальний аналіз даних.

Ціль.

СПУР створює зв'язок між необхідною інформацією для менеджерів та усією доступною інформацією, що має забезпечити підвищення ефективності, продуктивності та результативності рішень менеджерів в організаціях.

Задачі.

СПУР відповідає за виконання кількох задач, таких як зберігання, керування та аналіз великої кількості даних для підвищення ефективності процесу прийняття рішень.

Методологія.

В науковій літературі не має єдиної узгодженої думки щодо того, яка методологія найкраще підходить для створення різних типів СПУР. Щоб вирішити це проблемне питання, з'явилася нова

міждисциплінарна область інтелектуального аналізу даних. Інтелектуальний аналіз даних охоплює інструменти статистики, розпізнавання образів і машинного навчання для підтримки виявлення шаблонів, тенденцій і правил, які містяться в наданих даних.

Дизайн та розробка.

СПУР виконують багато різних функцій і досить різноманітні з точки зору програмного забезпечення, яке використовується для їх розробки. Тим не менш, можна зробити деякі узагальнення щодо дизайну та розробки СПУР: по-перше, коли пропонується ідея проекту, увага має бути зосереджена на описі та діагностиці прийняття рішень, а також на аналізі рішення та задіяних процесів; по-друге, після діагностики слід здійснити техніко-економічне обґрунтування та, у багатьох ситуаціях, підготувати техніко-економічний звіт; по-третє, якщо проект здається здійсненним, тоді менеджери та співробітники організації повинні прийняти рішення про створення або придбання запропонованої СПУР; по-четверте, загалом СПУР, керовані моделлю та знаннями, будуються за допомогою швидкого прототипування, СПУР, керовані даними та документами, будуються за допомогою швидкого прототипування або підходу життєвого циклу залежно від складності та масштабу системи та СПУР, керовані зв'язком, зазвичай купуються та встановлюються на комп'ютерах компанії; нарешті, менеджери повинні розвинути всебічне розуміння того, як проектувати та розробляти різні типи СПУР.

Компоненти.

Існує три фундаментальні компоненти СПУР: система управління базами даних (СУБД); модельно-базова система управління (MBMS); система формування та управління діалогами (DGMS). Незважаючи на різноманітність СПУР, вищевказані компоненти можна знайти в багатьох їх структурах.

Інструменти.

Досвідчений програміст повинен розробити стандарти та порядок програмування. Необхідно підтримувати стандартні символи діаграм, методи та записи. Він повинен розробити логіку обробки даних і підготувати блок-схеми програмування. Необхідно також враховувати вимоги до обладнання.

Процес.

На організаційному рівні процес роботи СПУР складається з 4 підпроцесів: 1) постановка проблеми та цілей дослідження; 2) підготовка плану дослідження; 3) виконання плану дослідження та збір даних та їх аналіз; 4) внесення змін та інтерпретація результатів і пропонування звіту.

СПУР підтримують процеси аналізу та процеси прийняття рішень, у яких аналітики мають шукати інформацію, тенденції та шаблони. Ці процеси по суті є логічними рутинами. Аналітики виконують такі рутини переглядаючи форми СПУР, змінюючи виміри та детально вивчаючи їх. Виконання аналізу через СПУР передбачає реалізацію різноманітних підходів до аналізу даних.

Вхід.

Дані, які використовуються СПУР, є переважно числовими. З точки зору користувача, вхідні дані структуруються, коли визначається джерело інформації. Однак залишається актуальним завдання проектування вхідного формату. Оскільки вхідні дані часто доводиться приймати в тій формі, в якій вони надходять ззовні організації, дизайн вхідних даних стає питанням перетворення їх у форму, придатну для машинного використання. Більш детальна специфікація вхідних даних включає джерела даних, тобто звідки вони надходять, у якій формі і хто відповідає за їх виробництво.

Вихід.

СПУР забезпечує підтримку прийняття рішень у формі періодичних і спеціальних звітів і результатів математичного моделювання. З технічної точки зору визначення вихідних даних включає специфікацію (тобто куди вони йдуть, яку форму приймають і хто відповідає за їх отримання). Специфікації включають розподіл вихідних даних (хто що отримує, скільки копій і якими засобами), частоту, з якою виведення буде викликано, його час і форму, яку матиме вихід. Звіт про концептуальний проект у певному сенсі є пропозицією щодо витрачання коштів та організаційних змін.

Ресурси.

Система внутрішніх документів компанії, інформація про еволюцію маркетингового середовища, маркетингові дані: кількісна інформація про маркетингові змінні, такі як продажі, частки ринку, ціни, власні витрати на комплекс маркетингу, витрати конкурентів на комплекс маркетингу, показники розподілу тощо; маркетингові знання, які маркетолог може мати про свої бренди та ринки, наприклад, про придатність конкретних маркетингових дій (наприклад, стимулювання збуту) у конкретних обставинах, те, як споживачі реагуватимуть на конкретні типи реклами, атрибути, які споживачі вважають важливими в продукті, маркетингових стратегіях конкурентів тощо; результати офіційних досліджень, інформаційні технології (ІТ) у формі апаратного забезпечення (комп'ютери, ПК, пристрої введення-виведення тощо); програмне забезпечення (системи керування базами даних, електронні таблиці, вікна тощо); навички та здібності стейкхолдерів.

Стейкхолдери.

Будь-який проект СПУР вимагає поєднання спеціальних навичок. Зазвичай не можна знайти всі необхідні навички в одній людині. Отже, у більшості ситуацій необхідно зібрати команди проекту СПУР.

Ключові ролі в розробці СППР є наступними: керівник проекту; виконавчий спонсор або керівник проекту; потенційні користувачі СППР; аналітик СППР; персонал технічної підтримки; інструментальник.

Проблеми.

Виконання СППР може мати наступні недоліки та проблемні аспекти:

- Значна кількість різних експертів, необхідних для співпраці в проєкті, а також у передачі результатів і моделей. Останнє вказує на те, що результати та моделі, отримані проєктом, можуть бути використані для звітності, але не може бути безпосередньо використані в інших прикладних системах.
- Через складність програмних засобів СППР, вони не можуть безпосередньо використовуватися бізнес-користувачами.
- Нестача правильної інформації або неправильна нерелевантна інформація в організації.
- Малі компанії не мають окремого незалежного аналітичного відділу або не можуть скористатися дорогими і потужними СППР.
- Динамічний характер СППР ускладнює деяким організаціям дотримання принципів, оновлення стратегій, пропозицій чи навіть генерування ідей. Різні ситуації вимагають прийняття різних рішень.
- Інституціоналізація, програмування, моніторинг та оцінка СППР потребує великого досвіду, чого бракує багатьом організаціям.
- СППР – це більше галузь, орієнтована на науку, тоді як бізнес орієнтований на мистецтво.
- Більшість організацій не мають чітко визначеної системи прийняття рішень, тож навіть із правильною СППР дуже мало можна досягти з точки зору покращення процесу прийняття рішень.
- Незалежно від популярності та довіри до СППР, вимірювання ефективності рішень, прийнятих СППР, ще не доведено. Оскільки в декількох наукових роботах виявлено складності, пов'язані з вимірюванням ефективності СППР, більшу частіше ефективність СППР залежить від випадку.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Результати вказують на дві фундаментальні проблеми, які необхідно вирішити дослідникам СППР: криза професійної значущості та необхідність покращення теоретичної основи досліджень. Ці дві проблеми тісно взаємопов'язані.

Низька практична значущість досліджень СППР частково є симптомом дослідницької інерції. На жаль, найдавніші підгалузі, яким зараз від 30 до 40 років, все ще домінують у якісних наукових публікаціях. Парадоксально, що хоча рівень публікацій СППР впав до рівня початку 1990-х років, на практиці СППР є однією з небагатьох сфер ІТ, що процвітає. Щоб подолати цей розрив, дослідники СППР можуть розширювати спеціалізацію в сфері бізнес-аналітики.

Ще одна стратегія підвищення актуальності досліджень СППР полягає у збільшенні кількості тематичних досліджень, особливо інтерпретаційних. Інтерпретаційні тематичні дослідження можуть висвітлити сфери сучасної практики так, як не можуть природничо-наукові дослідження, такі як лабораторні експерименти та опитування. Важливо те, що вони можуть надихнути дослідників зосередитися на актуальних питаннях і створити тривалі зв'язки між науковцями та фахівцями-практиками.

Аналіз дослідницьких підходів у нашій вибірці показав значну кількість наукових досліджень в сфері дизайну СППР. Якість цієї роботи сильно відрізняється через велику кількість документів, присвячених звітуванню про конкретну реалізацію. Проєктування є важливим напрямом наукових досліджень, і дослідники СППР повинні більше залучатися до цього стилю роботи, особливо тому, що він зазвичай має високі оцінки релевантності.

Дослідження основ теорії систем і прийняття рішень у документах вибірки показує відносно погане обґрунтування СППР. Дослідники СППР повинні охопити сучасні дослідження в психології, менеджменті та суміжних галузях для того, щоб забезпечити міцнішу теоретичну основу проєктів. СППР надмірно покладається на теорію прийняття рішень. Ми вважаємо, що ширша теоретична основа також може зробити дослідження СППР більш актуальними, оскільки використання вузької бази еталонної теорії може призвести до надмірних обмежень в проєктах. Більш широка теоретична основа може спрямувати дослідження СППР у поле практичного застосування.

СППР як важлива сфера наукових досліджень та практики інформаційних систем знаходиться на роздоріжжі: її майбутнє одночасно світле та невизначене. Частка СППР в дослідженнях ІС зменшується, але в промисловості – значно зростає. Ми вважаємо, що ігнорування запропонованих змін поточних досліджень СППР призведе до втрати їх актуальності. Дане дослідження буде проведене повторно за декілька років.

Література

1. Ackoff R.L. Management misinformation systems. *Management Science*. 1967. № 4 (14). P. 147-156.
2. Mintzberg H. Impediments to the use of managerial information. *National Association of Accountants, New York and the Society of Management Accountants of Canada, Ontario, Canada*, 1977.
3. Dearden J. MIS is a mirage. *Harvard Business Review*. 1972. № 1 (50). P. 90-99.

4. Gorry G.A., Morton Scott. A framework for management information systems. Sloan Management Review. 1971. № 1 (13). P. 1-22.
5. McCosh A.M. Keynote Address. The 2004 IFIP International Conference on Decision Support Systems. (IFIP, Prato, Italy), 2004.
6. Anthony R.N. Planning and Control Systems: A Framework for Analysis. Harvard University Graduate School of Business Administration, Cambridge, MA, 1965.
7. Keen P.G.W., Scott M.S. Morton Decision Support Systems: An Organisational Perspective. Addison-Wesley, Reading, MA, 1978.
8. Scott Morton M.S. Management Decision Systems: Computer-Based Support for Decision Making. Harvard University, Boston, MA, 1971.
9. Alter S.L. Decision Support Systems: Current Practice and Continuing Challenges. Addison-Wesley, Reading, MA, 1980.
10. Keen P.G.W., Keen P.G.W., Gambino A.J. Readings in Decision Support Systems. ed. By Bennett J.L. Addison-Wesley, Reading, MA, 1983.
11. Silver M.S. Systems that Support Decision Makers: Description and Analysis. John Wiley and Sons, New York, 1991.
12. Ardito L., Scuotto V., Del G.M. A bibliometric analysis of research on Big Data analytics for business and management. *Manag. Decis.* 2019. № 57. P. 1993-2009.
13. Simões-Marques M., Figueira J.R. How Can AI Help Reduce the Burden of Disaster Management Decision-Making? In International Conference on Applied Human Factors and Ergonomics, Berlin/Heidelberg, Germany, 2018.
14. Dastres R., Soori M. Advances in Web-Based Decision Support Systems. *International Journal of Engineering Research.* 2021. № 1 (19). P. 1-15. URL: https://www.researchgate.net/publication/351065107_Advances_in_Web-Based_Decision_Support_Systems.
15. Kamariotou M., Kitsios F. Decision support systems and strategic planning: information technology and SMEs' performance. *International Journal of Decision Support Systems.* 2018. № 3 (53) 10.1504/IJDSS.2018.10015479.
16. Бабій І. Оцінювання стратегічних ризиків діяльності підприємства в процесі бізнес-планування / І. Бабій, В. Здреник, О. Косіюк // *Вісник Хмельницького національного університету.* – 2022. – №4. – С. 31–37. – <https://doi.org/10.31891/2307-5740-2022-308-4-5>
17. Пухальська Я. Конкурентоспроможність підприємства в умовах інформаційного суспільства / Я. Пухальська // *Вісник Хмельницького національного університету.* – 2022. – № 3. – С. 108–112. – <https://doi.org/10.31891/2307-5740-2022-306-3-15>
18. Малтиз В. Удосконалення практики бізнес-планування на промисловому підприємстві / В. Малтиз, О. Малтиз // *Вісник Хмельницького національного університету.* – 2022. – № 2. – С. 13–16. – [https://doi.org/10.31891/2307-5740-2022-304-2\(2\)-2](https://doi.org/10.31891/2307-5740-2022-304-2(2)-2)
19. Луцяк В. Маркетинг малого виробничого підприємства : дис. на здобуття наук. ступ. д-ра ек. наук / В. Луцяк. – Київ : НУХТ, 2017. – 473 с.
20. Луцяк В.В. Особливості формування товарної стратегії підприємства / В. Луцяк // *Науковий вісник Чернівецького університету : збірник наук. праць. Економіка.* – 2015. – № 730-731. – С. 60–62.
21. Луцяк В.В. Маркетингова діяльність підприємства. ВНАУ / В.В. Луцяк, О.П. Красняк, М.В. Кондратова. – Вінниця : ТОВ «ТВОРИ», 2019. – 354 с.
22. Луцяк В.В. Організаційні здібності як основа адаптаційного управління конкурентоспроможністю підприємства / В.В. Луцяк, І.В. Семенюк // *Регіональна бізнес-економіка і управління.* – 2016. – № 3 (51). – С. 12–19.
23. Weber R. Towards a theory of artifacts: A paradigmatic base for information systems research. *Journal of Information Systems / R. Weber // Journal of Information Systems.* – 1987. – № 1. – P. 3–20.
24. Galliers R.D., Glasson B.C., Hawryszkiewicz I.T., Underwood B.A. and Weber R. Relevance and rigour in information systems research: Some personal reflections on issues facing the information systems research community. *Business process re-engineering: Information systems opportunities and challenges.* 1994. P. 93–101.
25. Saunders C. The role of business in IS research. *Information Resource Management Journal.* № 1 (11). P. 4–6.
26. Benbasat I., Zmud R.W. Empirical research in information systems: The question of relevance. *MIS Quarterly.* 1999. № 1 (23). P. 3–16.
27. King J.L., Lyytinen K. Reach and grasp. *MIS Quarterly.* 2004. № 4 (28). P. 539–551.
28. Chen W.S., Hirschheim R. A paradigmatic and methodological examination of information systems research from 1991 to 2001. *Information Systems Journal.* 2004. № 14. P. 197–235.

References

1. Ackoff R.L. Management misinformation systems. *Management Science.* 1967. № 4 (14). P. 147-156.
2. Mintzberg H. Impediments to the use of managerial information. National Association of Accountants, New York and the Society of Management Accountants of Canada, Ontario, Canada, 1977.

3. Dearden J. MIS is a mirage. *Harvard Business Review*. 1972. № 1 (50). P. 90-99.
4. Gorry G.A., Morton Scott. A framework for management information systems. *Sloan Management Review*. 1971. № 1 (13). P. 1-22.
5. McCosh A.M. Keynote Address. The 2004 IFIP International Conference on Decision Support Systems. (IFIP, Prato, Italy), 2004.
6. Anthony R.N. *Planning and Control Systems: A Framework for Analysis*. Harvard University Graduate School of Business Administration, Cambridge, MA, 1965.
7. Keen P.G.W., Scott M.S. *Morton Decision Support Systems: An Organisational Perspective*. Addison-Wesley, Reading, MA, 1978.
8. Scott Morton M.S. *Management Decision Systems: Computer-Based Support for Decision Making*. Harvard University, Boston, MA, 1971.
9. Alter S.L. *Decision Support Systems: Current Practice and Continuing Challenges*. Addison-Wesley, Reading, MA, 1980.
10. Keen P.G.W., Keen P.G.W., Gambino A.J. *Readings in Decision Support Systems*. ed. By Bennett J.L. Addison-Wesley, Reading, MA, 1983.
11. Silver M.S. *Systems that Support Decision Makers: Description and Analysis*. John Wiley and Sons, New York, 1991.
12. Ardito L., Scuotto V., Del G.M. A bibliometric analysis of research on Big Data analytics for business and management. *Manag. Decis.* 2019. № 57. P. 1993-2009.
13. Simões-Marques M., Figueira J.R. How Can AI Help Reduce the Burden of Disaster Management Decision-Making? In *International Conference on Applied Human Factors and Ergonomics*, Berlin/Heidelberg, Germany, 2018.
14. Dastres R., Soori M. *Advances in Web-Based Decision Support Systems*. *International Journal of Engineering Research*. 2021. № 1 (19). P. 1-15. URL: https://www.researchgate.net/publication/351065107_Advances_in_Web-Based_Ddecision_Support_Systems.
15. Kamariotou M., Kitsios F. Decision support systems and strategic planning: information technology and SMEs performance. *International Journal of Decision Support Systems*. 2018. № 3 (53) 10.1504/IJDSS.2018.10015479.
16. Babii I. Otsiniuvannia stratehichnykh ryzykiv diialnosti pidpriemstva v protsesi biznes-planuvannia / I. Babii, V. Dzrenyk, O. Kosiuk // *Herald of Khmelnytskyi National University*. – 2022. – №4. – S. 31–37. – <https://doi.org/10.31891/2307-5740-2022-308-4-5>
17. Pukhalska Ya. Konkurentospromozhnist pidpriemstva v umovakh informatsiinoho suspilstva / Ya. Pukhalska // *Herald of Khmelnytskyi National University*. – 2022. – № 3. – S. 108–112. – <https://doi.org/10.31891/2307-5740-2022-306-3-15>
18. Malyt V. Udokonalennia praktyky biznes-planuvannia na promyslovomu pidpriemstvi / V. Malyt, O. Malyt // *Herald of Khmelnytskyi National University*. – 2022. – № 2. – S. 13–16. – [https://doi.org/10.31891/2307-5740-2022-304-2\(2\)-2](https://doi.org/10.31891/2307-5740-2022-304-2(2)-2)
19. Lutsiak V. Marketynh maloho vyrobnychoho pidpriemstva : dys. na zdobuttia nauk. stup. d-ra ek. nauk / V. Lutsiak. – Kyiv : NUKhT, 2017. – 473 s.
20. Lutsiak V.V. Osoblyvosti formuvannia tovarnoi stratehii pidpriemstva / V. Lutsiak // *Naukovyi visnyk Chernivets'koho universytetu : zbirnyk nauk. prats. Ekonomika*. – 2015. – № 730-731. – C. 60–62.
21. Lutsiak V.V. Marketynhova diialnist pidpriemstva. VNAU / V.V. Lutsiak, O.P. Krasniak, M.V. Kondratova. – Vinnytsia : TOV «TVORY», 2019. – 354 s.
22. Lutsiak V.V. Orhanizatsiini zdibnosti yak osnova adaptatsiinoho upravlinnia konkurentospromozhnistiu pidpriemstva / V.V. Lutsiak, I.V. Semeniuk // *Rehionalna biznes-ekonomika i upravlinnia*. – 2016. – № 3 (51). – C. 12–19.
23. Weber R. Towards a theory of artifacts: A paradigmatic base for information systems research. *Journal of Information Systems / R. Weber // Journal of Information Systems*. – 1987. – № 1. – P. 3–20.
24. Galliers R.D., Glasson B.C., Hawryszkiewicz I.T., Underwood B.A. and Weber R. Relevance and rigour in information systems research: Some personal reflections on issues facing the information systems research community. *Business process re-engineering: Information systems opportunities and challenges*. 1994. P. 93–101.
25. Saunders C. The role of business in IS research. *Information Resource Management Journal*. № 1 (11). P. 4–6.
26. Benbasat I., Zmud R.W. Empirical research in information systems: The question of relevance. *MIS Quarterly*. 1999. № 1 (23). P. 3–16.
27. King J.L., Lyytinen K. Reach and grasp. *MIS Quarterly*. 2004. № 4 (28). P. 539–551.
28. Chen W.S., Hirschheim R. A paradigmatic and methodological examination of information systems research from 1991 to 2001. *Information Systems Journal*. 2004. № 14. P. 197–235.

<https://doi.org/10.31891/2307-5740-2023-314-1-30>

УДК 330

Оксана ШАТИЛО

Національна академія статистики, обліку та аудиту

<https://orcid.org/0000-0002-6588-7111>

e-mail: ov.shatilo@ukr.net

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

В статті проаналізовано особливості методів оцінювання інноваційного розвитку підприємства. Визначено, що основними факторами, що впливають на вибір та комбінацію методів стосовно оцінки інноваційного стану підприємства з метою розробки стратегії його інноваційного розвитку та формування управлінських складових механізму щодо її реалізації є певні складнощі у визначенні показників, що включаються до інноваційної стратегії розвитку підприємства; терміни планування і прогнозування; інформаційна забезпеченість щодо оцінки можливого впливу факторів внутрішнього і зовнішнього середовища на подальшу інноваційну діяльність підприємства; результати аналізу відповідних показників у ретроспективному, тобто у попередньому періоді. Досліджено, що для оцінки розвитку інноваційних процесів на підприємствах широко використовуються аналітичні методи, зокрема – статистичний, експертної оцінки, в тому числі і метод морфологічного аналізу. Пояснюється це не лише простотою у застосуванні аналітичних методів, але й тим, що завдяки цим методам, з одного боку, вдається виокремити ознаки досліджуваного компонента як частини єдиного цілого у загальній системі, а з іншого – сконцентруватися саме на дослідженні найважливішого завдання відповідно до поставленої мети, врахувавши при цьому максимальні можливості щодо використання всіх аналітичних підходів одночасно. Виявлено, що для аналізу внутрішнього і зовнішнього середовищ, під впливом яких функціонує підприємство, можуть залучатися вже відомі і дієві у практичному використанні методи – це методи SWOT-аналізу та PEST-аналізу.

Ключові слова: ефективність, розвиток, інновації, показники, підприємства, методи, аналіз.

Oksana SHATILO

National Academy of Statistics, Accounting and Audit

CONCEPTUAL APPROACHES TO EVALUATING THE EFFECTIVENESS OF INNOVATION IMPLEMENTATION AT ENTERPRISES

The article analyzes the peculiarities of the methods of evaluating the innovative development of the enterprise. It was determined that the main factors affecting the choice and combination of methods for assessing the innovative state of the enterprise for the purpose of developing a strategy for its innovative development and forming the management components of the mechanism for its implementation are: certain difficulties in determining the indicators that are included in the innovative enterprise development strategies; planning and forecasting terms; information security regarding the assessment of the possible influence of internal and external environmental factors on the further innovative activity of the enterprise; the results of the analysis of the relevant indicators in the retrospective, that is, in the previous period. It has been studied that to evaluate the development of innovative processes at enterprises, they are widely used analytical methods, in particular - statistical, expert assessment, including the method of morphological analysis. This is explained not only by the simplicity in the application of analytical methods, but also by the fact that thanks to these methods, on the one hand, it is possible to single out the characteristics of the studied component as part of a single whole in the general system, and on the other - to concentrate precisely on the study of the most important task in accordance with the set goal, taking into account the maximum possibilities for using all analytical approaches at the same time. It was found that for the analysis of internal and external environments, sub under the influence of which the enterprise functions, methods already known and effective in practical use can be involved - these are SWOT-analysis and PEST-analysis methods.

Keywords: efficiency, development, innovation, indicators, enterprises, methods, analysis.

Постановка проблеми у загальному вигляді

та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями

Основними завданнями даної статті є аналіз переваг та недоліків методів оцінювання інноваційного розвитку підприємства, обґрунтування факторів, що впливають на вибір та комбінацію методів стосовно оцінки інноваційного стану підприємства з метою розробки стратегії його інноваційного розвитку та формування управлінських складових механізму щодо її реалізації. Також додатково вивчено та проаналізовано, що для аналізу внутрішнього і зовнішнього середовищ, під впливом яких функціонує підприємство, можуть залучатися вже відомі і дієві у практичному використанні методи – це методи SWOT-аналізу та PEST-аналізу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Питанням впровадження інновацій на підприємствах присвятили свої праці багато вітчизняних вчених, зокрема, Михайлова Л.І., Гуторова О.І., Турчина С.Г., Шарко І.О. [1], Жук А.О. [3], Ілляшенко С.М. [3], Стойко І.І. [4], Артющина М.В. [5], Зозульов О.В., Базь М.О. [6], Шинкаренко В.Г. [9] та інші. Проте, дослідження цих авторів недостатньо розкривають концептуальні підходи оцінки ефективності впровадження інновацій на підприємствах та потребують подальших наукових досліджень.

Виділення невіршених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується стаття

Аналіз методів оцінювання інноваційного розвитку підприємства показав, що недостатньо дослідженими є питання вибору методів, які найбільш сприяли б передумові формування інноваційної стратегії та механізмів управління інноваційних процесів на підприємства різних сфер і галузей у довготривалому періоді. Авторська позиція полягає в тому, що для цього доцільно проаналізувати основні фактори, що впливають на вибір та комбінацію методів стосовно оцінки інноваційного стану підприємства з метою розробки стратегії його інноваційного розвитку та формування управлінських складових механізму щодо її реалізації.

Формулювання цілей статті

Визначити особливості методів оцінювання інноваційного розвитку підприємства, а також основних факторів, що впливають на вибір та комбінації методів стосовно оцінки інноваційного стану підприємства з метою розробки стратегії його інноваційного розвитку та формування управлінських складових з урахуванням аналізу внутрішнього і зовнішнього середовищ.

Виклад основного матеріалу

Оцінювання передумов формування інноваційної стратегії та механізмів управління інноваційних процесів на підприємства різних сфер і галузей у довготривалому періоді базисні підготовчі розрахунки доцільно проводити з використання таких відомих і широко вживаних методів як аналіз, синтез, індукція, дедукція. При цьому, зосередивши першочергову увагу, на статистичному методі економічного аналізу та експертної оцінки, системному методі, методі економіко-математичного моделювання, методі узагальнення та формалізації процесів, методі оцінки за системою абсолютних і відносних показників тощо. Досвід показує, що, як правило, використовується не один метод, а два-три методи, або ж комбінація декількох, що в комплексі дозволяє отримати більш повну характеристику щодо динаміки розвитку інноваційної діяльності на кожному підприємстві (табл. 1).

Таблиця 1

Особливості методів оцінювання інноваційного розвитку підприємства

Переваги	Недоліки
Статистичний метод	
Допомагають подати дані в зручному для узагальнення та аналізу вигляді, дозволяє суттєво знизити витрати і поліпшити якість надання послуг (виробництво продукції), дають змогу оптимізувати процес пошуку причин невідповідності на підприємстві.	Складні для сприйняття персоналом організації і ґрунтуються на знанні методів та інструментів математичної статистики.
Метод експертної оцінки	
Оцінювання проблем та ризиків експертами та компетентними фахівцями вагомість кожного елемента дослідження відповідним балом. Оцінка встановлюється підприємством з урахуванням галузевих особливостей та складності оцінюваних об'єктів.	Суб'єктивне бачення проблеми, яка може бути помилковою.
Метод аналізу	
Розкладає явище, яке слід вивчати, розкладаючи на його складові, кожен з яких можна розглядати або досліджувати самостійно.	Не можливо з прогнозувати всі дані.
Морфологічний аналіз	
Метою застосування методу морфологічного аналізу є систематичне дослідження можливих варіантів вирішення проблеми, що дає можливість охопити дослідженнями всі раптові й незвичні запитання. Поєднанні в єдину систему методів виявлення, позначення, підрахунку й класифікації всіх вибраних варіантів будь-якої функції даної інновації.	Займає досить багато часу. Вимагає від учасників високого рівня знань щодо сутності та ознак системи, що аналізується, а також розвитку комбінаторного мислення та творчої уяви.
Метод інверсії	
Дозволяє розвивати діалектику мислення, знайти вихід із безвихідної ситуації та оригінальне вирішення різного рівня труднощів та проблемності творчих завдань.	Вимагає достатньо високого рівня творчих здібностей, базових знань, умінь та досвіду роботи в навчально-творчій діяльності. Зазначено педагогічні труднощі в доборі та конструюванні творчих завдань, які б вимагали застосування методу інверсії.
Економіко-математичні методи	
Одержання нової інформації, необхідної для проведення математичного дослідження впливу факторів на планові значення показників на основі визначення оптимального переліку кількісних характеристик щодо інноваційних процесів стосовно тих продуктів, що виробляються або надаються.	Складність розрахунку.

Джерело: систематизовано автором на основі дослідження підходів [1–6].

Основними факторами, що впливають на вибір та комбінацію методів стосовно оцінки інноваційного стану підприємства з метою розробки стратегії його інноваційного розвитку та формування управлінських складових механізму щодо її реалізації вбачаються, зокрема, такі:

- певні складнощі у визначенні показників, що включаються до інноваційної стратегії розвитку підприємства;

- терміни планування і прогнозування;
- інформаційна забезпеченість щодо оцінки можливого впливу факторів внутрішнього і зовнішнього середовища на подальшу інноваційну діяльність підприємства;
- результати аналізу відповідних показників у ретроспективному, тобто у попередньому періоді.

Практичний досвід також свідчить, що важливість застосування більш перспективних і ефективних методів для обґрунтування стратегічних завдань з огляду на необхідність визначення досить значної кількості показників і в окремих базових періодах, і на майбутні відрізки часу (табл. 1).

Розглядаючи інформацію табл. 1, слід зазначити, що стосовно оцінки розвитку інноваційних процесів на підприємствах, широко вживаними стали аналітичні методи і тільки незначні спроби мали місце щодо застосування фахівцями методу економіко-математичного моделювання, оскільки виникли певні складнощі з виконання розрахунків. Даний метод передбачає побудову математичної моделі, яка відображає залежність прогнозних показників від певних чинників економічного розвитку і подальше використання цієї моделі у плануванні та бюджетуванні. Сама ж економіко-математична модель – це точний математичний опис факторів, які характеризують структуру та закономірності щодо зміни відповідного економічного явища, в даному випадку стратегічного розвитку інноваційних процесів, та здійснюються за допомогою математичних засобів. Використання таких моделей можливе за умов наявності сучасного математичного забезпечення з попередньою формалізацією показників – факторів екзогенного впливу та відповідного алгоритму проведення розрахунків ендогенних, тобто результативних показників. З урахуванням цих необхідних передумов виконання розрахунків щодо інноваційного розвитку на підприємствах не віднайшло широкого розповсюдження через відсутність належного забезпечення, і в решті, як зазначено у табл. 1, розцінювалось як основний недолік стосовно можливості застосування економіко-математичних методів у оцінюванні інноваційних процесів. Як аргумент щодо складності використання даного методу в управлінських процесах підприємств розглядалась специфічність економічних та виробничих процесів, що включають множинні локальні складові, зокрема, при формуванні інтегрованої автоматизованої системи підприємств довгий час пропонувалось лише враховувати чотири групи факторів, що впливають на ефективність управління такого підприємства, а саме: якісні і кількісні зміни у виробничому потенціалі, зміни рівня управлінської діяльності, розвиток виробничих відносин, а також соціальні зміни [7].

В цьому контексті на підприємствах поряд із розробкою математичних моделей та відповідних алгоритмів, щодо формування виробничих процесів, також вбачалось в рамках інтегрованої автоматизованої системи управління і подальше вдосконалення основ взаємодії структурних управлінських підрозділів та виконавців, задіяних у цих процесах, разом з розширенням зв'язків та контактів з представниками зовнішнього середовища на підставі реалізації завдань подальшого, більш широкого застосування сучасних методів та інструментів стратегічного розвитку, в тому числі і розвитку інноваційних процесів.

Проте, як зазначалось, для оцінки розвитку інноваційних процесів на підприємствах широко використовуються аналітичні методи, зокрема – статистичний, експертної оцінки, в тому числі і метод морфологічного аналізу. Пояснюється це не лише простотою у застосуванні аналітичних методів, але й тим, що завдяки цим методам, з одного боку, вдається виокремити ознаки досліджуваного компоненту як частини єдиного цілого у загальній системі, а з іншого – сконцентруватися саме на дослідженні найважливішого завдання відповідно до поставленої мети, врахувавши при цьому максимальні можливості щодо використання всіх аналітичних підходів одночасно.

Таким чином, виходячи з того, що стратегічний розвиток – це категорія, яка охоплює не лише визначені окремі його стадії, а також включає і більш ранні кроки щодо обґрунтування конкретної місії підприємства, в тому числі і окремих його цілей, тому виникає нагальна необхідність чіткої організації всіх процесів і видів діяльності підприємства в контексті врахування як внутрішніх, так і зовнішніх факторів впливу, а це означає, що формування інноваційної стратегії підприємства обов'язково має спиратись на оцінювання сильних і слабких сторін, що і визначатимуть, у свою чергу, стратегічні напрями розвитку інноваційних процесів.

Для аналізу внутрішнього і зовнішнього середовищ, під впливом яких функціонує підприємство, можуть залучатися вже відомі і дієві у практичному використанні методи – це методи SWOT-аналізу та PEST-аналізу. Варто зазначити, що SWOT-аналіз – це загально визнаний і ефективний метод, який вважається системним способом аналізу зовнішнього і внутрішнього середовища щодо впливу на об'єкт і предмет дослідження та спрямований на виявлення сильних і слабких сторін у господарській, фінансово-економічній діяльності підприємства з виявленням можливостей і різного виду загроз з метою забезпечення комплексу передумов у формуванні стратегії розвитку підприємства за всіма її складовими та розробки механізмів щодо ефективного управління на всіх етапах її реалізації.

В значній мірі метод SWOT-аналізу доповнює метод PEST-аналізу, сутність якого полягає у виявленні, а оцінці факторів макроекономічного середовища та результати поточної та майбутньої діяльності підприємства. Метою PEST аналізу є моніторинг змін макросередовища за зовнішніми напрямками і чинниками та виявлення тих тенденцій, що не є підконтрольними для підприємства, але в той

же час впливових на прийняття підприємством управлінських рішень щодо перспектив розвитку. Йдеться, зокрема, про такі чотири складові [8]:

- політичний чинник зовнішнього середовища – вивчається з метою формування чіткого уявлення про наміри органів державної влади стосовно подальшого соціально-економічного розвитку і про ті засоби в системі економічного механізму, за допомогою яких органи влади вбачають запроваджувати державну політику;

- аналіз економічного аспекту зовнішнього середовища дозволяє зрозуміти, як на рівні держави формуються і розподіляються економічні ресурси або ж запровадження змін до механізмів державного регулювання у сфері державних фінансів; для більшості підприємств це стає ключовою умовою ділової і інноваційної активності;

- вивчення соціального компонента зовнішнього оточення, що спрямоване на усвідомлення завдань оцінки впливу на бізнес-процеси таких соціальних явищ, як мотивація суспільних верств громадян до праці, мобільність працівників щодо перепідготовки та оволодіння професіями, що мають попит на внутрішньому ринку, а також тих, що потребують робочої сили на зовнішніх ринках і активізують міграційні процеси, тощо;

- аналіз технологічного компонента дозволяє передбачити можливості, пов'язані з розвитком науково-дослідних робіт та розробки і застосування принципово нових інноваційних продуктів через впровадження нових технологічних процесів та вчасно орієнтуватися на виробництво та реалізацію таких продуктів.

В контексті посилення дії PEST-аналізу щодо чинників внутрішнього середовища може також застосовуватись і SNW-аналіз, тобто метод, що визначає характер ситуації з внутрішньої позиції підприємства, адже за аббревіатурним призначенням S – це сильна позиція, N – нейтральна, W – слабка позиція.

Крім зазначених методів у аналітичних дослідженнях прогнозування фінансово-економічного розвитку підприємствами використовуються, зокрема, сценарний аналіз з метою вибору кращого варіанту власної стратегії розвитку, портфельний аналіз, тобто комплексний аналіз інвестиційних проектів як базисного підґрунтя розвитку інноваційних процесів, а також інші, що передбачають застосування програмних продуктів, як наприклад Project Expert при формуванні, зокрема, фінансових планів в контексті реалізації фінансової стратегії підприємств, маючи за першочерговість мету посилення на довготривало визначений період його конкурентоспроможність у ринковому середовищі [9].

Таким чином, стає зрозумілим, що стратегічний розвиток інноваційних процесів може бути успішним в разі застосування різних методів.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Для підприємств, що прагнуть збільшити прибуток, бути конкурентоспроможними та збільшити свою ефективність в довгостроковій перспективі, необхідно поряд із розробкою математичних моделей та відповідних алгоритмів щодо формування виробничих процесів використовувати автоматизовані системи управління, а також вдосконалювати основні взаємодії структурних управлінських підрозділів та виконавців, задіяних у цих процесах, разом з розширенням зв'язків та контактів з представниками зовнішнього середовища на підставі реалізації завдань подальшого, більш широкого застосування сучасних методів та інструментів стратегічного розвитку, в тому числі і розвитку інноваційних процесів.

Література

1. Михайлова Л.І., Гуторов О.І., Турчина С.Г., Шарко І.О. Інноваційний менеджмент : навч. посібник. Вид. 2-е, доп. Київ : Центр учбової літератури, 2015. С. 234.
2. Основи методології та організації наукових досліджень : навч. посіб. для студентів, курсантів, аспірантів і ад'юнтів / за ред. А.Є. Конверського. Київ : Центр учбової літератури, 2010. 352 с.
3. Жук А.О. Статистичні методи контролю якості продукції. Наука та інновації XXI століття. 2017. Т. 1. С. 67–71.
4. Стойко І.І. Управління інноваціями (Програма, курс лекцій, практичні заняття, самостійна робота, індивідуальні завдання, тести) : навч.-метод. посіб. Тернопіль, ТНТУ імені Івана Пулюя, 2016. 200 с.
5. Артюшина М.В. Використання технології колективної розумової діяльності у процесі навчання студентів економічного профілю. URL: http://lib.iitta.gov.ua/2944/1/%D1%81%D1%82_%D0%90%D1%80%D1%82%D1%8E%D1%88%D0%B8%D0%BD%D0%B0_%D0%BA%D0%BE%D0%BB_%D1%80%D0%BE%D0%B7_%D0%B4%D1%96%D1%8F%D0%BB.pdf (дата звернення: 28.10.2022).
6. Зозульов О.В., Базь М.О. Типи та методи маркетингових досліджень інноваційного продукту. URL: http://zozulyov.narod.ru/olderfiles/1/Zozulov_O.V_Etapi_ta_metodi_market-3286.pdf (19.11.2022).
7. Організаційно-функціональні аспекти економіки і менеджменту : навч.посіб. / під ред. П.Р. Левковця. УТУ. ІЕБТ, 2000. 307 с.

8. Поддєрогін А.М., Бабяк Н.Д., Білик М.Д. Фінансовий менеджмент : підручник / Вид. 2-е. Київ : КНЕУ, 2017. 534 с.
9. Шинкаренко В.Г. Модель системи керування конкурентоспроможністю підприємства. Економіка транспортного компасу. 2017. Вип. 29. С. 136.

References

1. Mykhailova L.I., Hutorov O.I., Turchina S.H., Sharko I.O. Innovatsiinyi menedzhment : navch. posibnyk. Vyd. 2-e, dop. Kyiv : Tsentр uchbovoi literatury, 2015. S. 234.
2. Osnovy metodolohii ta orhanizatsii naukovykh doslidzhen : navch. posib. dlia studentiv, kursantiv, aspirantiv i adiuntiv / za red. A.Ie. Konverskoho. Kyiv : Tsentр uchbovoi literatury, 2010. 352 s.
3. Zhuk A.O. Statystychni metody kontroliu yakosti produktsii. Nauka ta innovatsii XXI stolittia. 2017. T. 1. S. 67–71.
4. Stoiko I.I. Upravlinnia innovatsiiamy (Prohrama, kurs lektsii, praktychni zaniattia, samostiina robota, indyvidualni zavdannia, testy) : navch.-metod. posib. Ternopil, TNTU imeni Ivana Puliuia, 2016. 200 s.
5. Artiushyna M.V. Vykorystannia tekhnolohii kolektyvnoi rozumovoi diialnosti u protsesi navchannia studentiv ekonomichnoho profilu. URL: http://lib.iitta.gov.ua/2944/1/%D1%81%D1%82_%D0%90%D1%80%D1%82%D1%8E%D1%88%D0%B8%D0%BD%D0%B0_%D0%BA%D0%BE%D0%BB_%D1%80%D0%BE%D0%B7_%D0%B4%D1%96%D1%8F%D0%BB.pdf (data zvernennia: 28.10.2022).
6. Zozulov O.V., Baz M.O. Typy ta metody marketynhovykh doslidzhen innovatsiinoho produktu. URL: http://zozulov.narod.ru/olderfiles/1/Zozulov_O.V_Etapi_ta_metodi_market-3286.pdf (19.11.2022).
7. Orhanizatsiino-funksionalni aspekty ekonomiky i menedzhmentu : navch.posib. / pid red. P.R. Levkovtsia. UTU. IEBT, 2000. 307 s.
8. Poddierohin A.M., Babiak N.D., Bilyk M.D. Finansovyi menedzhment : pidruchnyk / Vyd. 2-e. Kyiv : KNEU, 2017. 534 s.
9. Shynkarenko V.H. Model systemy keruvannia konkurentospromozhnistiu pidpriemstva. Ekonomika transportnoho kompasu. 2017. Vyp. 29. S. 136.

<https://doi.org/10.31891/2307-5740-2023-314-1-31>

УДК 338.242(477)

Світлана ОНИЩЕНКО

Національний університет «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка»

<https://orcid.org/0000-0002-6173-4361>

e-mail: s07onyshchenko@gmail.com

Станіслав БІЛКО

Національний університет «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка»

<https://orcid.org/0000-0003-0259-4482>

e-mail: stanislav_bilko@ukr.net

КОНЦЕПТИ СИНЕРГЕТИЧНОГО ПІДХОДУ ДО ФОРМУВАННЯ БЕЗПЕКООРІЄНТОВАНОГО ІНФОРМАЦІЙНОГО СЕРЕДОВИЩА В УКРАЇНІ

Стаття присвячена проблематиці формування безпекоорієнтованого інформаційного середовища в Україні в умовах зростаючих викликів та загроз безпеці національної економіки. Досліджено методологічний зміст концептів наукових підходів до забезпечення безпеки національної економіки. Доведено, що інформаційна безпека економіки України є складною, нерівноважною, нелінійною, з елементами самоорганізації системою, що обґрунтовує використання синергетичного підходу у її дослідженні. Розроблено авторську концептуальну модель формування безпекоорієнтованого інформаційного середовища в Україні, спрямовану на захист національних економічних інтересів та забезпечення безпеки національної економіки. Наведені ключові концептуальні положення мають стати теоретичним базисом для подальшої розробки методології забезпечення інформаційної безпеки національної економіки.

Ключові слова: безпекоорієнтоване інформаційне середовище; інформаційна безпека; концепти; синергетичний підхід; національна економіка.

Svitlana ONYSHCHENKO, Stanislav BILKO

National University Yuri Kondratyuk Poltava Polytechnic

CONCEPTS OF A SYNERGISTIC APPROACH TO THE FORMATION OF A SECURITY-ORIENTED INFORMATION ENVIRONMENT IN UKRAINE

The article is devoted to the issues of forming a security-oriented information environment in Ukraine. In the context of increasing influence of internal and external destabilizing factors, realization of unprecedented threats to all components of national security caused by the military aggression of the Russian Federation, ensuring the formation of a security-oriented information environment is the basis for the realization of national interests, which creates new opportunities for strengthening the security of the national economy. The methodological content of the concepts of scientific approaches to ensuring the security of the national economy is investigated. It is proved that the information security of Ukraine's economy is a complex, non-equilibrium, non-linear, self-organizing system, which justifies the use of a synergistic approach in its research. The concepts of forming a security-oriented information environment substantiated in the study are based on the provisions of a new paradigm of using the opportunities associated with the development of information technology and preventing and countering new threats to information security by protecting information, ensuring the reliability, integrity and availability of public information resources, restricted information, in particular, the one circulating in the economic information infrastructure facilities and determining the further secure development of the state by creating a security system for computer systems for economic data processing (CSEDP) and taking into account external and internal threats realized as a result of the military aggression of the Russian Federation. The authors have developed a model for the formation of a security-oriented information environment in Ukraine aimed at protecting national economic interests and ensuring the security of the national economy. These key conceptual provisions should serve as a theoretical basis for further development of the methodology for ensuring information security of the national economy.

Keywords: security-oriented information environment; information security; concepts; synergistic approach; national economy.

Постановка проблеми у загальному вигляді

та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями

Проблема формування безпеки інформаційного простору є пріоритетною як на національному, так і на міжнародному рівні в останні десятиліття. Трансформація світової економіки у цифровий формат, її віртуалізація, зміна форм організації економічних відносин спричинили появу нових викликів. Інформація стала чинником, який може призвести до технологічних аварій, воєнних конфліктів, дезорганізувати державне управління, економічну систему. Тому інформаційну безпеку правомірно визначити невід'ємною складовою кожної сфери національної безпеки, яка спрямована на захист національних інтересів, в тому числі економічних, від деструктивного впливу потенційних і реалізованих інформаційних загроз, мінімізацію збитків через недостовірну та неповну інформацію, незаконне заволодіння інформацією та її використання.

В умовах посилення впливу внутрішніх і зовнішніх дестабілізуючих чинників, реалізації безпрецедентних загроз усім складовим національної безпеки, спричинених військовою агресією російської федерації забезпечення формування безпекоорієнтованого інформаційного середовища є базисом реалізації національних інтересів, що створює нові можливості для зміцнення безпеки національної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

В умовах посилення процесів цифровізації, зростання викликів у інформаційному та кіберпросторі забезпечення інформаційної безпеки є пріоритетним питанням для будь-якої країни, що підтверджується активними науковими дослідженнями. Праці вітчизняних вчених присвячені обґрунтуванню теоретичних засади інформаційної безпеки, як однієї з основних складових національної безпеки, розробленню механізму її забезпечення [1–7]. Предметом дослідження провідних зарубіжних вчених виступають процеси правового забезпечення та управління кібербезпекою й інформаційною безпекою в цілому як на національному, так і на міжнародному рівні [8–11].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується стаття

Існуючі концепції забезпечення інформаційної безпеки національної економіки недостатньо повно відповідають поточним умовам, що склалися в Україні. Отже, необхідна розробка принципово нових підходів до забезпечення інформаційної безпеки національної економіки, що мають базуватися на концептуальних положеннях, які більш адекватні тенденціям стрімкого розвитку інформаційної економіки та умовам воєнного стану в Україні.

Формулювання цілей статті

Метою статті є розроблення концептуальної моделі формування безпекоорієнтованого інформаційного середовища в Україні на основі синергетичного підходу.

Виклад основного матеріалу

Існуючі підходи до забезпечення безпеки національної економіки, в тому числі інформаційної, базуються на використанні відповідного інструментарію, кожному з підходів властиві свої переваги і обмеження, але жоден з них не визнаний досконалішим порівняно з іншими. Наявність кількох підходів до забезпечення безпеки національної економіки є виявом контекстуальності постмодерністської методології економічної безпекології, для якої характерні гнучкі дослідницькі стратегії. Головним є виконання такої вимоги: підходи різними шляхами, з використанням різних інструментів мають надавати однаковий за змістом (хоча різний за формою) опис процесу забезпечення безпеки національної економіки.

Зміст кожного з підходів до забезпечення безпеки національної економіки розкривається за допомогою його концептів. Концепт підходу розглядається як елемент структурованого знання про дії з забезпечення безпеки, який відображає певний фрагмент (аспект) забезпечення безпеки і сприяє категоризації цього знання. Концепти підходу об'єктивізують його онтологічну складову, пояснюють його процесуальність і дозволяють встановити предметно-логічні зв'язки різних ракурсів ідеї.

Концепти будь-якого підходу до забезпечення безпеки національної економіки мають бути операціоналізовані. Операціоналізація концептів підходу «переводить» його принципи та теоретичні конструкції в практичну площину шляхом формування сукупності прийомів, процедур, розрахункових операцій та алгоритмів і в такий спосіб регламентує дії дослідника.

Таким чином, під концепцією забезпечення інформаційної безпеки національної економіки мається на увазі система концептів відносно методологічного підходу, цілей, методів, принципів, технологій забезпечення інформаційної безпеки держави, а також здійснення практичних завдань та застосування інструментів на рівні країни в цілому, регіонів та окремих суб'єктів господарювання, що мають забезпечити інформаційну безпеку національної економіки. При цьому концепти базуються на положеннях нової парадигми використання можливостей, пов'язаних з розвитком інформаційних технологій та попередження й запобігання новим загрозам інформаційній безпеці шляхом захисту інформації, забезпечення достовірності, цілісності і доступності державних інформаційних ресурсів, інформації з обмеженим доступом, зокрема тієї, що циркулює на об'єктах економічної інформаційної інфраструктури та визначає подальший безпечний розвиток держави шляхом створення системи безпеки комп'ютерних систем обробки економічних даних (КСОЕД) та враховують зовнішні і внутрішні загрози, реалізовані внаслідок військової агресії російської федерації.

В основу авторської концепції забезпечення інформаційної безпеки національної економіки правомірно покладено синергетичний підхід, оскільки система інформаційної безпеки економіки України є складною, нерівноважною, нелінійною, з елементами самоорганізації системою.

Синергетичний підхід у загальному розумінні передбачає сумісний коопераційний ефект, який досягається шляхом взаємодії різних систем, переважно складних, що складаються з великої кількості елементів, між якими є значна кількість взаємозв'язків. Якщо в простих системах існує єдиний причинно-наслідковий зв'язок, то в складних системах причини часто відокремлені від наслідків як у часі, так і у просторі. Поведінка складних систем має низку властивостей, які відсутні у простих системах.

Синергетичний підхід використовується у дослідженнях, присвячених проблемам безпекології. Зокрема, доктор економічних наук Л. О. Корчевська при визначенні принципів економічної безпеки суб'єктів господарювання розподіляє їх на п'ять груп відповідно до цільового, функціонального,

структурного, процесного та системного спрямування, що дозволяє сформувати теоретичний базис синергетичного управління економічною безпекою [12].

Синергія або синергізм – дружня, взаємозалежна, спільна дія двох або декількох агентів, сил, чинників у одному напрямку. Синергетика досліджує стан складних систем у сфері нестійкої рівноваги, точніше, динаміку їхньої самоорганізації. Згідно з іншим визначенням, синергетика (або синергізм) в економічній науці – процес самоорганізації економічної системи з утворенням у її підсистемах стабільних коливань тих чи інших змінних величин, що змінюють траєкторію та якість її розвитку. Цей теоретико-методологічний підхід означає визнання того, що економіка як синергетична система здатна до незворотного якісного розвитку, який забезпечується системним синтезом технологічних, економічних, організаційних, екологічних, соціальних, управлінських чинників, з врахуванням часового та просторового чиннику, що постійно змінюється, порогових, автохвильових та автокаталітичних явищ [13].

Отже, синергетичний підхід у загальному вигляді є сукупністю принципів, в основі яких лежить розгляд об'єктів в якості самоорганізованих систем. При цьому основними принципами синергетичного підходу є наступні:

- об'єктами управління є складні відкриті нелінійні системи;
- передумовою самоорганізації системи є нестійкий стан (або хаос), що припускає можливість коливань (флуктуацій), існують альтернативні варіанти розвитку системи, які визначаються у точках вибору стратегії (траєкторії) подальшого розвитку, або точках біфуркації;
- аттрактор (майбутній стан системи) начебто притягує, змінює, формує, організує поточний стан системи та відіграє роль цілі.

Основними поняттями (категоріями) синергетики є:

- самоорганізація – процес або сукупність процесів, які відбуваються в системі та сприяють підтримці її оптимального функціонування, самостійній відбудові, відновленню та зміні системи;
- відкритість – властивість системи, обумовлена наявністю в неї каналів комунікації із зовнішнім середовищем для обміну, у т.ч. обміну інформацією;
- нелінійність – наявність у системи великої кількості варіантів, у тому числі альтернативних, можливих векторів розвитку і варіантів реакції системи на зовнішній вплив;
- нерівноважність – якість системи, яка знаходиться далеко від рівноважного стану;
- біфуркація, або роздвоєння – розгалуження напрямів розвитку відкритої нелінійної системи;
- флуктуація, або коливання – випадкове відхилення або зміна величин, які характеризують систему, від середніх значень, що призводить до утворення нової структури і системної якості, а отже, до формування нової системи;
- дисипативні структури – нові структури, що виникають в системі при її відході від стану рівноваги;
- аттрактор (мета або ціль) – кінцевий або стійкий стан системи, який ніби притягує до себе траєкторії руху (розвитку) системного об'єкту.

В сфері управління соціально-економічними системами синергетика виходить із наступних положень:

- економіка є самоорганізованою системою, зміна її стану відбувається внаслідок дії її внутрішніх механізмів. Зовнішнє середовище є причиною її змін, проте не детермінує економіку повністю;
- керувати – означає переводити систему з одного стану в інший, що потребує впливу на компоненти системи для руху в бажаний бік у бажаному темпі;
- домінуючий у сучасній науці підхід до управління, згідно з яким результат керуючого впливу прямо пропорційний докладеним зусиллям, має місце тільки у випадку, коли керована система знаходиться в рівноважному стані з навколишнім середовищем і внутрішніми процесами. Коли та ж система знаходиться в нерівноважному стані, вона починає підкорятися законам нелінійного характеру (відгук системи непропорційний силі впливу);
- у нелінійних системах можливе явище, яке отримало назву резонансного збудження: резонансний, хоча і слабкий, вплив призводить до більшого ефекту, ніж сильний, але не узгоджений з системою;
- завдання державного управління в ситуації невизначеності – спробувати зберегти стабільність системи з одночасним розгортанням пошуку нових альтернатив.

Таким чином, концепти синергетичного підходу формування безпекоорієнтованого інформаційного середовища полягають у наступному.

1. Захист національних економічних інтересів є першочерговим в умовах військової агресії російської федерації, а також поглиблення процесів глобалізації, євроінтеграції та зростання рівня відкритості економіки України. В умовах діджиталізації виникають не лише нові виклики та загрози, але й невичерпні можливості, пов'язані з розвитком ІТ-технологій, які необхідно всебічно використовувати у процесі забезпечення інформаційної безпеки національної економіки.

2. Процеси діджиталізації обумовлюють трансформацію структури національних економік. Базовими передумовами впровадження нових підходів до розвитку економічної системи України є наступні ключові умови та чинники:

- цифрова трансформація є стратегічним напрямом підвищення стійкості національної економіки в умовах воєнного стану;
- трансформація засобів виробництва у цифровий формат під впливом активного розвитку інформаційної економіки: основними засобами виробництва та обміну стають інформація та інформаційні технології, натомість володіння інформаційними ресурсами забезпечує зміну характеру економічних відносин між суб'єктами господарювання та фізичними особами;
- структурні зміни на мікроекономічному та макроекономічному рівнях (виникнення підприємств, що не мають матеріальних активів, поява нової галузі економіки – інформаційної індустрії, що охоплює розробку програмних продуктів, зв'язок, інформаційні послуги тощо);
- суттєве спрощення процесу користування різноманітними послугами за допомогою розвитку інформаційних технологій; історія виникнення мережі Інтернет, поширення його фізичної та цінової доступності обумовили інформаційну революцію, яка докорінно змінила життя суспільства в цілому та економіку, зокрема;
- поглиблення тенденцій глобалізації економіки, що відбувається у світі та, зокрема, країнах Європейського Союзу та призводить до підвищення вимог до фінансової стійкості суб'єктів господарювання, зростання конкуренції на вітчизняному та світовому ринках;
- зростання ролі та значення інновацій у господарській діяльності, що проявляються у появі принципово нових продуктів, тенденції мінімізації «живого» спілкування на тлі поступового перенесення значної частини операцій у віртуальний простір.

3. В процесі визначення напрямів забезпечення інформаційної безпеки національної економіки необхідно враховувати особливості функціонування економічної системи України в умовах воєнного стану.

В умовах ведення інформаційних і гібридних війн формування безпекоорієнтованого інформаційного середовища є необхідною умовою захисту національних економічних інтересів, забезпечення захищеності державних інформаційних ресурсів, інформації з обмеженим доступом, зокрема тієї, що циркулює на об'єктах економічної інформаційної інфраструктури та є базисом національної безпеки країни [14]. Світовий досвід свідчить про те, що країна, яка прагне до отримання максимальної віддачі від перетворень в інформаційно-комунікаційній сфері, повинна максимально приділяти увагу питанням інформаційної безпеки.

В Україні діджиталізацією динамічно охоплюється сфера послуг, торгівля, фінансовий сектор, освіта, управління, і позитивні результати цих процесів як для бізнесу, так і для держави набувають особливої значущості. Переваги цифрової економіки очевидні: динамічність, зниження вартості платежів (в режимі он-лайн вартість послуг значно нижче), відкриття нових джерел доходу тощо. Крім цього, з'являється можливість у підприємств вийти на глобальний ринок та підвищити рівень доступності до товарів і послуг у будь-якій країні світу. При необхідності будь-який інноваційний товар може бути доопрацьований під додаткові вимоги замовника та в стислі терміни, незважаючи на просторову віддаленість об'єктів виробничої системи [15].

При цьому вплив діджиталізації на перспективи розвитку національної економіки є дуальним: разом із виникненням нових можливостей загострюються «традиційні» та формується низка нових ризиків, пов'язаних, в першу чергу з інформаційною безпекою національної економіки, основними серед них є такі:

- ризик кіберзагроз, пов'язаний з проблемою захисту персональних даних;
- «цифрове рабство» (можливість використання даних про мільйони людей для управління їх поведінкою);
- «цифровий розрив», який пов'язаний з рівнем і умовами доступу до цифрового середовища в одній країні або в різних країнах.

4. При розробці механізмів та інструментів формування безпекоорієнтованого інформаційного середовища доцільно використовувати нові економіко-математичні методи, адекватні особливостям функціонування предмету дослідження, що мають наступні властивості: наявність різноспрямованих інтересів економічних суб'єктів, нестаціонарність та багатоаспектність процесів, наявність взаємозв'язку та динаміки, в основу яких покладені принципи: рефлексії, обмеженої раціональності, самоорганізації. Принципи забезпечення інформаційної безпеки національної економіки, що дозволяють синтезувати методи та інструменти даної системи, також мають включати загальносистемні принципи: принцип потенційної з'єднаності (що полягає у наявності можливості формування тимчасових цілісностей самодостатніх систем у системний комплекс внаслідок перехрещення інтересів економічних суб'єктів та суб'єктів зовнішнього середовища), принцип системності, принцип синергізму (що передбачає сумісний коопераційний ефект, який досягається шляхом взаємодії систем та дає змогу визначити це як характеристику міжсистемної взаємодії); принципи, що сприяють цифровій трансформації економічної системи (принцип достатності та адекватності відповідної законодавчої бази, принцип наявності цифрової інформаційно-комунікативної інфраструктури, принцип захисту фінансових інтересів стейкхолдерів у мережі Інтернет); принцип компромісу (що передбачає узгодженість інтересів економічних суб'єктів із зовнішнім середовищем); принцип суб'єктності (що передбачає сприйняття зовнішнього середовища через різноспрямованість економічних інтересів суб'єктів взаємодії та їх узгодження через прогнозування

поведінки різних суб'єктів), принцип активної адаптації (що передбачає адаптацію економічних суб'єктів до зміни зовнішнього середовища, зокрема, через здійснення активного пристосування до змін зовнішнього середовища).

5. Як методологічний базис для розробки векторів та орієнтирів формування безпекоорієнтованого інформаційного середовища слід використовувати синергетичний підхід. Цей підхід базується на положеннях концепції економічної синергетики, яка передбачає, що ключовою умовою забезпечення оптимальної поведінки складних економічних систем є наявність нерівноважних станів і процесів самоорганізації. Отже, нерівновага дає можливість здійснювати вибір варіанту подальшого розвитку із спектру можливих напрямів, натомість нерівноважний стан є моментом переходу до якісно нового стану, у якому економічна система може набувати більш високого рівня організації і продуктивності.

Синергетичний підхід передбачає здійснення управління траєкторією розвитку національної економіки відповідно до глобальних трендів, а не тільки з метою забезпечення її стабільності та стійкості; реалізує це завдання не тільки на основі визначення майбутнього стану економічної системи, але й шляхом створення цього розвитку, оскільки неможливим стає прогнозування на основі аналізу тенденцій минулого та розповсюдження їх на майбутнє через нелінійний, нерівноважний та незворотний характер змін. В умовах діджиталізації визначальним стає досягнення рівноваги попиту й пропозиції на вітчизняному ринку з урахуванням процесів когерентності, синергії, автоколивань, катастроф, прояви самоорганізації ринку тощо. Мова йде про те, що у періоди нестабільності можуть виникати паралельні структури, які несуть в собі інформаційні та кіберзагрози. За певних обставин вони можуть бути доволі стійкими, що є свідченням стихійного виходу системи на неоптимальну траєкторію розвитку.

В цих умовах задля забезпечення інформаційної безпеки національної економіки основу регуляторних процесів у країні має становити оптимальне поєднання ринкових регуляторів та економічно обґрунтованої державної регуляторної політики. Мета даного управління полягає у тому, щоб за допомогою незначного резонансного впливу підштовхнути систему до одного з власних сприятливих напрямів розвитку. Отже, своєчасний резонансний вплив може виявити значні внутрішні резерви системи.

Використання синергетичного підходу до формування безпекоорієнтованого інформаційного середовища дозволить більш повно реалізувати можливості державної регуляторної політики.

6. Забезпечення підтримки національної економіки, її стабілізації в умовах воєнного стану, а також розвитку та підвищення конкурентоспроможності у післявоєнний період передбачає, зокрема, стимулювання розвитку е-освіти, е-медицини, е-демократії, е-торгівлі, е-платежів, у сфері безпеки і правопорядку. Натомість низький рівень покриття України цифровою інфраструктурою та її вразливість до кіберризиків (шахрайських дій та несанкціонованого втручання) потребує законодавчого врегулювання.

7. Інформаційну безпеку національної економіки правомірно розглядати з точки зору системного підходу. Система інформаційної безпеки національної економіки має включати до свого складу діяльність державних владних органів та бути скерованою на захист національних економічних інтересів [16]. Ця система повинна включати також інституційну та законодавчу складову, забезпечувати функціонування механізму взаємодії складових та суб'єктів у процесі вирішення завдань з метою забезпечення безпеки національної економіки.

8. Формування безпекоорієнтованого інформаційного середовища потребує наукового, кадрового, аналітичного та фінансового забезпечення, що має бути спрямовано на виконання заходів адміністративного та економічного характеру, спрямованих на забезпечення національних економічних інтересів з урахуванням чинного законодавства України. Механізм формування безпекоорієнтованого інформаційного середовища має передбачати заходи превентивного реагування на появу відхилень від ключових параметрів / індикаторів, що характеризують виконання завдань реалізації національних економічних інтересів, отже, бути адаптивним до змін зовнішнього середовища, що має забезпечити конкурентоспроможність національної економіки [17].

9. Теоретичні передумови формування безпекоорієнтованого інформаційного середовища мають ґрунтуватися на основі міждисциплінарного підходу з урахуванням ключових положень концепцій та теорій соціології та психології: теорія рефлексії, концепції менеджменту, стратегічного менеджменту, маркетингу: стратегія активної адаптації до зовнішнього середовища, концепція стратегічного менеджменту, концепція менеджменту як економічних стосунків, концепція ситуаційного управління, концепція синергії, стратегія маркетингу партнерських відносин; сучасних економічних концепцій та теорій: еволюційна теорія, теорія поведінкової економіки, концепція забезпечення економічної безпеки держави, теорій державного регулювання (неокласична парадигма, інституційна економічна теорія, концепції асиметричності інформації, несприятливого вибору та ризику опортуністичної поведінки), інших концепцій та теорій.

Таким чином, можна зробити висновок про те, що запропоновані концепти синергетичного підходу формування безпекоорієнтованого інформаційного середовища кардинально відрізняються від існуючих по розглянутих структурних характеристиках (рис. 1).



Рис. 1. Концептуальна модель синергетичного підходу до формування безпекоорієнтованого інформаційного середовища в Україні

*Розроблено авторами

Синергетичний підхід до формування безпекоорієнтованого інформаційного середовища – методологічна орієнтація у практичній діяльності, яка передбачає використання сукупності ідей, понять та методів дослідження і управління складною, відкритою, нерівноважною, нелінійною, з елементами самоорганізації системою інформаційної безпеки економіки України. В основі формування безпекоорієнтованого інформаційного середовища є максимальне задоволення інтересів держави, суб'єктів господарювання та громадян. На забезпечення інтересів зацікавлених груп мають бути спрямовані зусилля суб'єктів забезпечення інформаційної безпеки національної економіки [18].

Наведені ключові концептуальні положення стосуються основних аспектів формування безпекоорієнтованого інформаційного середовища та мають стати теоретичним базисом для подальшої розробки методології забезпечення інформаційної безпеки національної економіки.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Узагальнюючи вищезазначене, правомірно відмітити, що основними положеннями пропонованого синергетичного підходу до формування безпекоорієнтованого інформаційного середовища в Україні є наступні.

1. Процеси самоорганізації в системі інформаційної безпеки національної економіки характеризують невизначеність та нестабільність як національного, так і світового ринку в цілому. Застосування синергетичного підходу дає можливість визначити позитивні та негативні наслідки системної взаємодії різних чинників, серед яких можливо виділити інноваційні, управлінські, психологічні, соціальні, інституційні, організаційно-економічні, політичні тощо.

2. Використання синергетичної парадигми, на відміну від «класичних» підходів в управлінні, передбачає здійснення цільового впливу на процеси самоорганізації в динамічних системах, якою є система інформаційної безпеки національної економіки. Отже, на сьогодні в процесі регулювання з боку держави виникає потреба використання підходів теорії управління, тобто формування такої системи інформаційної безпеки національної економіки, яка б генерувала позитивні синергетичні ефекти.

3. Заходи регулювання процесів формування безпекоорієнтованого інформаційного середовища мають включати елементи синергетичного підходу, що визначає процес управління не у досягненні локальної «стабільності» чи «стійкості», а у забезпеченні траєкторії розвитку, що відповідає глобальним тенденціям розвитку інформаційної економіки, у визначенні та створенні вектору цього розвитку.

4. Відсутність можливості прогнозувати поведінку суб'єктів нерівноважних систем потребує створення альтернативних нелінійних методів прогнозування їх динаміки. При цьому, в умовах воєнного стану національна економіка характеризується нерівноважністю та нестабільністю, що обумовлює наявність

значної кількості варіантів її подальшого розвитку. Отже, формування безпекоорієнтованого інформаційного середовища має враховувати синергетичну парадигму розвитку економіки України.

Окреслені концепти синергетичного підходу стали базисом для побудови авторської моделі формування безпекоорієнтованого інформаційного середовища в Україні, реалізація якої дозволить досягнути позитивних синергетичних ефектів в процесі трансформації та розвитку національної економічної системи.

Література

1. Glushko A.D., Yanko A.S. Optimal reservation of data in the system of residual classes in the direction of ensuring information security of the national economy. *Economics and Region*. 2019. № 4 (75). P. 20–28. [https://doi.org/10.26906/eip.2019.4\(75\).1814](https://doi.org/10.26906/eip.2019.4(75).1814)
2. Войтко О.В. Реалізація державної інформаційної політики та забезпечення інформаційної безпеки в умовах конфлікту з Російською Федерацією. *Міжнародний журнал «Грааль науки»*. 2021. № 1. С. 164–166. <https://doi.org/10.36074/grail-of-science.19.02.2021.0302>.
3. Войціховський А.В. Інформаційна безпека як складова системи національної безпеки (міжнародний і зарубіжний досвід). *Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна. Серія «Право»*. 2020. № 29. С. 281–288. <https://doi.org/10.26565/2075-1834-2020-29-38>
4. Грубінко А. Інформаційна безпека України: правове гарантування та реалії забезпечення. *Актуальні проблеми правознавства*. 2019. № 1(17). С. 5–10.
5. Кунєв Ю.Д., Легеза Є.О. Правове забезпечення інформаційної безпеки як предмет адміністративно-правового дослідження. *Наукові праці Національного авіаційного університету. Серія: Юридичний вісник*. 2021. Т. 1(58). С. 183–185.
6. Федорова Н.Є., Смісова В.Л. Інформаційна безпека та шляхи її забезпечення на етапі інформаційно-технологічної революції. *Причорноморська економічні студії*. 2020. Вип. 57. С. 13–16.
7. Дубницький В.І., Науменко Н.Ю. Методологічне забезпечення формування інформаційної безпеки в сфері економічної безпеки регіону. *Вісник економічної науки України*. 2019. № 1 (36). С. 35–39.
8. Slayton R. Governing Uncertainty or Uncertain Governance? *Information Security and the Challenge of Cutting Ties. Science, Technology, & Human Values*. 2021. 46(1). P. 81–111.
9. Wu Y., Feng G., & Fung R. Comparison of information security decisions under different security and business environments. *Journal of the Operational Research Society*. 2018. № 69(5). P. 747–761. <https://doi.org/10.1057/s41274-017-0263-y>
10. Nugraha Y. & Martin A. (2022). Cybersecurity service level agreements: understanding government data confidentiality requirements. *Journal of Cybersecurity*. № 8(1). P. 1–19. <https://doi.org/10.1093/cybsec/tyac004>
11. Yusif S. & Hafeez-Baig A. A Conceptual Model for Cybersecurity Governance. *Journal of Applied Security Research*. 2021. № 16(4). P. 490–513. <https://doi.org/10.1080/19361610.2021.1918995>
12. Онищенко В.О., Козаченко Г.В., Птащенко Л.О., Погорелов Ю.С., Онищенко С.В. *Економічна безпека: держава, регіон, підприємство : монографія : в 3 т. Т. 1 ; за заг. ред. Онищенко В.О., Козаченко Г.В. Полтава : ПолтНТУ, 2016. 280 с.*
13. Глушко А.Д. *Методологічні засади реалізації державної регуляторної політики в умовах структурних трансформацій національної економіки. Структурні трансформації національної економіки : [колективна монографія] / під ред. В.П. Дубіщева. Полтава, 2018. С. 230–268.*
14. Onyshchenko S., Yanko A., Hlushko A., Sivitska S. Conceptual principles of providing the information security of the national economy of Ukraine in the conditions of digitalization. *International Journal of Management*. 2020. № 11(12). P. 1709–1726. <https://doi.org/10.34218/IJM.11.12.2020.157>
15. Паршина О.А., Паршин Ю.І., Савченко Ю.В. *Економічна безпека в умовах діджиталізації: сучасний стан та перспективи розвитку інформаційного суспільства. Науковий вісник Дніпропетровського державного університету внутрішніх справ*. 2019. № 2. С. 167–174.
16. Онищенко С.В., Глушко А.Д. *Концептуальні засади інформаційної безпеки національної економіки в умовах діджиталізації. Соціальна економіка. ХНУ, 2020. Вип. 59. С. 14–24.* <https://doi.org/10.26565/2524-2547-2020-59-02>
17. Onyshchenko, S., Yanko, A., Hlushko, A., Sivitska, S. Increasing Information Protection in the Information Security Management System of the Enterprise. In: Onyshchenko V., Mammadova G., Sivitska S., Gasimov A. (eds) *Proceedings of the 3rd International Conference on Building Innovations. ICBI 2020. Lecture Notes in Civil Engineering*. Springer, Cham. 2020. Volume 181. P. 725–738. https://doi.org/10.1007/978-3-030-85043-2_67
18. Глушко А.Д. *Концептуальні положення державної регуляторної політики в Україні. Global Scientific Unity 2014: The European Scientific and Practical Congress, 26-27th of September 2014. Prague (Czech Republic): Publishing Center of The International Scientific Association “Science & Genesis”, Copenhagen, 2014. Т. 4. P. 235–238.*

References

1. Glushko A.D., Yanko A.S. Optimal reservation of data in the system of residual classes in the direction of ensuring information security of the national economy. *Economics and Region*. 2019. № 4 (75). R. 20–28. [https://doi.org/10.26906/eir.2019.4\(75\).1814](https://doi.org/10.26906/eir.2019.4(75).1814)
2. Voitko O.V. Realizatsiia derzhavnoi informatsiinoi polityky ta zabezpechennia informatsiinoi bezpeky v umovakh konfliktu z Rosiiskoiu Federatsiieiu. *Mizhnarodnyi zhurnal «Hraal nauky»*. 2021. № 1. S. 164–166. <https://doi.org/10.36074/grail-of-science.19.02.2021.0302>.
3. Voitsikhovskiy A.V. Informatsiina bezpeka yak skladova systemy natsionalnoi bezpeky (mizhnarodnyi i zarubizhnyi dosvid). *Visnyk Kharkivskoho natsionalnogo universytetu imeni V. N. Karazina. Serii «Pravo»*. 2020. № 29. S. 281–288. <https://doi.org/10.26565/2075-1834-2020-29-38>
4. Hrubinko A. Informatsiina bezpeka Ukrainy: pravove harantuvannya ta realii zabezpechennia. *Aktualni problemy pravoznavstva*. 2019. № 1(17). S. 5–10.
5. Kuniev Yu.D., Leheza Ye.O. Pravove zabezpechennia informatsiinoi bezpeky yak predmet administratyvno-pravovoho doslidzhennia. *Naukovi pratsi Natsionalnogo aviatsiinoho universytetu. Serii: Yurydychnyi visnyk*. 2021. T. 1(58). S. 183–185.
6. Fedorova N.Ie., Smiesova V.L. Informatsiina bezpeka ta shliakhy yii zabezpechennia na etapi informatsiino-tekhnologichnoi revoliutsii. *Prychornomorska ekonomichni studii*. 2020. Vyp. 57. S. 13–16.
7. Dubnytskyi V.I., Naumenko N.Iu. Metodolohichne zabezpechennia formuvannya informatsiinoi bezpeky v sferi ekonomichnoi bezpeky rehionu. *Visnyk ekonomichnoi nauky Ukrainy*. 2019. № 1 (36). S. 35–39.
8. Slayton R. Governing Uncertainty or Uncertain Governance? Information Security and the Challenge of Cutting Ties. *Science, Technology, & Human Values*. 2021. 46(1). R. 81–111.
9. Wu Y., Feng G., & Fung R. Comparison of information security decisions under different security and business environments. *Journal of the Operational Research Society*. 2018. № 69(5). R. 747–761. <https://doi.org/10.1057/s41274-017-0263-y>
10. Nugraha Y. & Martin A. (2022). Cybersecurity service level agreements: understanding government data confidentiality requirements. *Journal of Cybersecurity*. № 8(1). R. 1–19. <https://doi.org/10.1093/cybsec/tyac004>
11. Yusif S. & Hafeez-Baig A. A Conceptual Model for Cybersecurity Governance. *Journal of Applied Security Research*. 2021. № 16(4). R. 490–513. <https://doi.org/10.1080/19361610.2021.1918995>
12. Onyshchenko V.O., Kozachenko H.V., Ptashchenko L.O., Pohorelov Yu.S., Onyshchenko S.V. *Ekonomichna bezpeka: derzhava, rehion, pidpriemstvo : monohrafiia : v 3 t. T. 1 ; za zah. red. Onyshchenko V.O., Kozachenko H.V. Poltava : PoltNTU, 2016. 280 s.*
13. Hlushko A.D. Metodolohichni zasady realizatsii derzhavnoi rehuliatornoj polityky v umovakh strukturnykh transformatsii natsionalnoi ekonomiky. *Strukturni transformatsii natsionalnoi ekonomiky : [kolektyvna monohrafiia] / pid red. V.P. Dubishcheva. Poltava, 2018. S. 230–268.*
14. Onyshchenko S., Yanko A., Hlushko A., Sivitska S. Conceptual principles of providing the information security of the national economy of Ukraine in the conditions of digitalization. *International Journal of Management*. 2020. № 11(12). R. 1709–1726. <https://doi.org/10.34218/IJM.11.12.2020.157>
15. Parshyna O.A., Parshyn Yu.I., Savchenko Yu.V. *Ekonomichna bezpeka v umovakh didzhytalizatsii: suchasnyi stan ta perspektyvy rozvytku informatsiinoho suspilstva. Naukovi visnyk Dnipropetrovskoho derzhavnogo universytetu vnutrishnikh sprav*. 2019. № 2. S. 167–174.
16. Onyshchenko S.V., Hlushko A.D. Kontseptualni zasady informatsiinoi bezpeky natsionalnoi ekonomiky v umovakh didzhytalizatsii. *Sotsialna ekonomika. KhNU*, 2020. Vyp. 59. S. 14–24. <https://doi.org/10.26565/2524-2547-2020-59-02>
17. Onyshchenko, S., Yanko, A., Hlushko, A., Sivitska, S. Increasing Information Protection in the Information Security Management System of the Enterprise. In: Onyshchenko V., Mammadova G., Sivitska S., Gasimov A. (eds) *Proceedings of the 3rd International Conference on Building Innovations. ICBI 2020. Lecture Notes in Civil Engineering*. Springer, Cham. 2020. Volume 181. R. 725–738. https://doi.org/10.1007/978-3-030-85043-2_67
18. Hlushko A.D. Kontseptualni polozhennia derzhavnoi rehuliatornoj polityky v Ukraini. *Global Scientific Unity 2014: The European Scientific and Practical Congress, 26-27th of September 2014. Prague (Czech Republic): Publishing Center of The International Scientific Association “Science & Genesis”, Copenhagen, 2014. T. 4. P. 235–238.*

<https://doi.org/10.31891/2307-5740-2023-314-1-32>

УДК 331.103

Анатолій КОЗИНЕЦЬ

Приватний вищий навчальний заклад «Європейський університет»
<https://orcid.org/0000-0002-3926-4981>

Віра ШПИЛЬОВА

Приватний вищий навчальний заклад «Європейський університет»
<https://orcid.org/0000-0002-3891-3804>
e-mail: vera_bsh.21@ukr.net

СУЧАСНІ ФОРМИ І МЕТОДИ МОТИВАЦІЇ ПРАЦІВНИКІВ СФЕРИ ВИЩОЇ ОСВІТИ

В умовах сучасного розвитку працівники сфери вищої освіти є стратегічними ресурсами функціонування закладів освіти. Ефективне управління конкретними ресурсами сприятиме розвитку закладів освіти та підвищенню рівня їх конкурентоспроможності у сфері надання освітніх послуг. З огляду на це головним механізмом стимулювання мають бути не інституційні інтереси, а потреби працівників, які є рушійною силою розвитку закладів вищої освіти. У сучасних суспільних умовах основним напрямком мотиваційної діяльності є не лише досягнення високої продуктивності праці, а й активізація використання творчого потенціалу працівників сфери вищої освіти. Тому необхідно визначити та запровадити такі форми та методи стимулювання, які свідчать про ефективність впровадження та відповідають новітнім тенденціям науково-освітнього процесу та управління персоналом.

Метою дослідження є дослідження, узагальнення та розробка теоретико-методологічних підходів щодо розвитку сучасних форм і методів мотивації працівників сфери вищої освіти.

Сучасні системи та методи мотивації працівників повинні поєднуватися з усталеними принципами, щоб створити систему, орієнтовану на вищу освіту. Ці системи повинні включати форми та методи мотивації, які поєднуються з сучасним світом, щоб заохочувати працівників через короткострокові міжнародні проекти. Це повинно збільшити кількість працівників із творчим та освіченим досвідом, які залишаються в цій галузі протягом багатьох років. Зростання креативності та наукової активності працівників також зробить системи вищої освіти більш конкурентоспроможними та підвищить їх загальну якість. Необхідною умовою впровадження матеріальних форм мотивації є наявність фінансових ресурсів щодо їх забезпечення. До методів прямого матеріального впливу належать оплата науково-педагогічним працівникам сфери вищої освіти окладів, також доплат і надбавок. Використання матеріальних методів сприятиме фінансовому забезпеченню працівників, покращенню соціально-економічному становищу їх родин. Застосування нематеріальних методів здійснює психологічний вплив на особистість, виступає в якості механізмів самореалізації, наукового та творчого розвитку, впровадженню розроблених ідей у науково-освітню та практичну діяльність, що сприятиме самореалізації працівників у вищому навчальному закладі. Функціонування системи мотивації працівників сфери вищої освіти має бути комплексним, оскільки поєднує в собі не лише працевлаштування на вакантну посаду висококваліфікованого співробітника та підписання із ним тривалого контракту, а й забезпечення умов для праці співробітника, щоб у нього не виникла необхідність передчасно розірвати контракт.

При впровадженні форм та методів мотивації праці важливим є забезпечення системного процесу взаємодії між керівництвом та працівниками. Окрім зовнішніх результатів застосованих методів мотивації, що проявляються у зростанні кількості та якості наукових робіт, отримання відзнак, нагород та ін., важливим є аналіз ставлення співробітників до діючої системи. Доцільним є регулярне періодичне анкетування працівників вищого навчального закладу щодо позитивних, негативних рис системи мотивації та пропозицій щодо її вдосконалення.

Для ефективної роботи вищим навчальним закладам потрібні працівники з широким спектром навичок. Забезпечення того, щоб ці працівники отримували належну турботу та увагу з боку своїх керівників, є життєво важливим для успіху навчального закладу. Успіх цих шкіл мотивує працівників розвивати нові ідеї та покращувати послуги вищої освіти. Це створює конкурентну перевагу цих шкіл перед іншими навчальними закладами. Зараз мотиваційна діяльність займає центральне місце в нашому суспільстві. Вони активізують використання творчого потенціалу співробітників і підвищують продуктивність праці. Вони мають бути визначені та реалізовані таким чином, щоб відповідати останнім тенденціям у вищій освіті та управлінні персоналом.

Ключові слова: управління персоналом, науково-педагогічні працівники, вищий навчальний заклад, інновації, оцінка працівників, ефективність діяльності, мотивація.

Anatolii KOZYNETS, Vira SHPILEVA

Private Higher Educational Establishment "European University"

SUCH FORMS AND METHODS OF MOTIVATION OF PRACTITIONERS IN THE SPHERE OF YOUR EDUCATION

In the minds of the current development of the practice of the sphere of general education and the strategic resources of the functioning of the foundations of education. Efficient management of specific resources favors the development of mortgages and increases the level of their competitiveness in the field of lighting services. Looking at the main mechanism of stimulation, it is not institutional interests, but the consumption of practitioners, as a destructive force, the development of laying the foundation for higher education. In today's conscientious minds, the main direct motivational activity is not less than the achievement of high productivity of practice, but the activation of the creative potential of practical workers in the field of higher education. Therefore, it is necessary to appoint such a form and method of stimulation, as to be aware of the effectiveness of the promotion and support new trends in the scientific and lighting process and personnel management.

The purpose of the study is research, generalization and development of theoretical and methodological approaches to

the development of modern forms and methods of motivating employees in the field of higher education.

Modern systems and methods of employee motivation must be combined with established principles to create a system focused on higher education. These systems should include forms and methods of motivation that are compatible with the modern world to encourage workers through short-term international projects. This should increase the number of workers with creative and educated backgrounds who stay in the industry for many years. Increasing creativity and scientific activity of employees will also make higher education systems more competitive and increase their overall quality. A necessary condition for the implementation of material forms of motivation is the availability of financial resources for their provision. The methods of direct material influence include the payment of salaries, as well as additional payments and allowances, to scientific and pedagogical workers in the field of higher education. The use of material methods will contribute to the financial support of employees and the improvement of the socio-economic situation of their families. The use of non-material methods has a psychological effect on the individual, acts as a mechanism for self-realization, scientific and creative development, implementation of developed ideas in scientific, educational and practical activities, which will contribute to the self-realization of employees in a higher educational institution. The functioning of the system of motivation of employees in the field of higher education should be comprehensive, as it combines not only the employment of a highly qualified employee for a vacant position and the signing of a long-term contract with him, but also the provision of conditions for the employee's work so that he does not have to prematurely terminate the contract.

When implementing forms and methods of work motivation, it is important to ensure a systematic process of interaction between management and employees. In addition to the external results of the applied motivation methods, which are manifested in the increase in the number and quality of scientific works, receiving honors, awards, etc., it is important to analyze the attitude of employees to the current system. It is expedient to regularly and periodically survey the employees of a higher educational institution regarding the positive and negative features of the motivation system and suggestions for its improvement.

To operate effectively, higher education institutions need employees with a wide range of skills. Ensuring that these employees receive the proper care and attention from their supervisors is vital to the success of the institution. The success of these schools motivates staff to develop new ideas and improve higher education services. This creates a competitive advantage for these schools over other educational institutions. Now, motivational activity occupies a central place in our society. They activate the use of creative potential of employees and increase labor productivity. They must be defined and implemented in such a way as to meet the latest trends in higher education and personnel management.

Keywords: personnel management, scientific and pedagogical workers, higher educational institution, innovation, evaluation of employees, efficiency of activity, motivation.

Постановка проблеми у загальному вигляді

та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями

В сучасних умовах розвитку працівники сфери вищої освіти є стратегічним ресурсом функціонування навчального закладу. Ефективне управління зазначеним ресурсом сприятиме розвитку закладу освіти та підвищить рівень його конкурентоспроможності у сфері надання освітніх послуг. Зважаючи на це, первинними в системі мотивації мають стати не інституційні інтереси, а потреби співробітників, які виступають рушійною силою розвитку закладу вищої освіти. В умовах сучасного суспільства основна увага мотиваційної діяльності спрямована не лише на досягнення високої продуктивності праці, а й на активізацію використання креативного потенціалу працівників сфери вищої освіти. Таким чином, існує необхідність визначенні та функціонуванні форм та методів мотивації, які продемонструють ефективність впровадження та відповідатимуть новітнім тенденціям науково-освітнього процесу та менеджменту персоналу.

Аналіз досліджень та публікацій

В науковій літературі проблематика основних потреб мотиваційної діяльності ґрунтовано розглядається таким дослідниками, як А. Маслоу, Ф. Герцберг. Особливості мотивації працівників, які здійснюють управління та впровадження інновацій в контексті управління розвитком підприємства досліджують М. Бурмака [2], М. Новікова [13]. Науковці: О. Гавриш, Д. Довгань, І. Крейдич [4], – аналізують сучасні технології формування колективу та розвитку персоналу організації, визначають особливості компетенційного підходу в управлінні персоналом. А. Шостаковська [9], Т. Левченко [10] розкривають механізм мотиваційного процесу. Дослідники акцентують свою увагу на окремих аспектах, розглядаючи систему мотивації персоналу підприємств різних галузей економіки. Однак, форми та методи мотивації працівників сфери вищої освіти мають певні особливості, які вирізняють їх від інших видів установ та організацій.

Вклад основного матеріалу

Діяльність науково-педагогічних працівників сфери вищої освіти характеризується суспільною значимістю та вимагає високих моральних якостей і розумових здібностей та визначає соціально-професійний розвиток молодого покоління. Зважаючи на це, ключовою метою керівництва вищих навчальних закладів є забезпечення розробки та впровадження гнучкої системи мотивації праці. Стратегічною метою системи мотивації праці є постійне забезпечення вищого навчального закладу висококваліфікованими креативними працівниками, які сприятимуть розвитку навчального закладу та призведуть до зростання його рейтингу серед університетів України та світу.

Сучасним напрямком управління вищим навчальним закладом є забезпечення функціонування професорсько-викладацького складу, що поєднує в собі наступні процеси:

- 1) зайняття посад працівниками, які відповідають встановленим вимогам;
- 2) регулярне вдосконалення діяльності працівників через виконання розроблених планів;

3) визначення результатів діяльності працівників та надання за них відповідної стимулюючої винагороди, що була заздалегідь встановлена системою мотивації праці [21, с.391].

Стимулювання є процесом надання зовнішнього поштовху, що забезпечує спонукання до певної діяльності. Мотив не є тотожним стимулу, оскільки являє собою комплекс внутрішніх та зовнішніх рушійних сил, який спонукає до виконання дій та здійснення вчинків [6, с.69].

До завдань системи мотивації працівників сфери вищої освіти належить:

- залучення висококваліфікованих та креативних працівників, підписання з ними контракту на тривалий термін;
- активізація якості роботи працівників у напрямках інноваційності освітніх та наукових процесів;
- сприяння самодисципліні працівників як прояву усвідомлення залежності отриманих винагород від результатів власної роботи;
- контролінг – здійснення керівництвом вищого навчального закладу контролю за виконанням завдань та внесення на його основі коректив у подальше планування та реалізацію заходів мотиваційного впливу.

Мотивація є багатоаспектним процесом. Не існує єдиної форми та методу мотивації, який міг би відповідати інтересам кожного з працівників. Тому керівництву вищих освітніх закладів необхідно обрати систему мотивації, яка б оптимально поєднувала інтереси працівників та організаційно-фінансові ресурси установи.

В науковій думці глибоке осмислення проблематики мотивації сягає початку ХХ століття. Біля витоків стояли дослідження «людського капіталу» Е. Мейо. З часом теорії почали розвиватись, конкретизувати основну увагу на окремих чинниках: А. Маслоу та Ф. Герцберг – на теорії потреб, В. Врум – на аналізі очікувань та обґрунтуванні ролі справедливості у системі мотивації. Відповідно до концепції «Мотивація 3.0» Д. Пінка [18], потребами, які визначають мотивацію, є автономія, майстерність та мета. Автономія передбачає делегування працівникам відповідальності за результати власної діяльності та відповідно отримання винагороди за її здійснення чи певного покарання за невиконання завдання. Під майстерністю розуміється прагнення до самовдосконалення через практичну діяльність. Мета є спрямовуючим чинником, на досягнення якого направлена діяльність працівників.

На основі дослідження мотиваційних концепцій система мотивації може вважатися перспективною якщо працівник відчуває себе частиною колективу та усвідомлює залежність професійного та соціально-економічного розвитку від результатів власної діяльності.

Формами мотивації є групи чинників, які відрізняються ресурсами забезпечення та проявом мотиваційної діяльності. До форм належить матеріальна, нематеріальна та змішана мотивація. В межах різних форм мотивації праці керівництвом вищого навчального закладу забезпечується проведення активної мотиваційної діяльності, що ефективно впливає на досягнення основних цілей розвитку установи сфери вищої освіти.

Методами мотиваційної діяльності є сукупність способів впливу на працівників сфери вищої освіти для досягнення поставлених керівництвом цілей. Методи мотивації – це методи здійснення управлінського впливу на трудовий колектив для досягнення мети діяльності установи [14]. Зважаючи на існування різних видів потреб необхідною є розробка дієвого механізму мотивації, який має враховувати кожен із видів. При врахуванні фізіологічних потреб забезпечується необхідний рівень умов праці, що полягає у наданні приміщення із комфортним температурним режимом та освітленням, облаштованим робочим місцем. Із зростанням рівня захворюваності в установі має бути затверджено масковий режим та інші заходи профілактики для забезпечення персоналу від вірусних інфекцій.

Потреба безпеки працівників сфери вищої освіти реалізується шляхом підписання контрактів, що гарантують стабільне отримання заробітної плати протягом визначеного тривалого терміну. Також важливою умовою є надання керівництвом закладів вищої освіти соціальних гарантій працівникам, що встановлені законодавством.

Потреба у приналежності забезпечується через функціонування корпоративної культури, регулярне проведення зборів трудового колективу, засідань, опитувань. Для впровадження у практичну площину потреби у визнанні має бути запроваджений механізм розподілу відповідальності за певні напрямки роботи та проекти, курування якими делегується працівникам, які проявили ініціативу. Потреба самовираження може бути реалізована шляхом надання умов для впровадження інноваційних ідей в освітній та науковий процес [14].

Система мотивації охоплює комплекс заходів, які характеризуються взаємопов'язаністю та спрямованістю на досягнення спільної цілі, що є взаємовизнаною як колективом вищого навчального закладу, так і кожним його співробітником [20, с.684].

Розробка системи мотивації є невід'ємною умовою цілеспрямованого розвитку колективу. Досягнення поставленої мети можливе за умови системного поєднання форм і методів мотивації працівників сфери вищої освіти, що мають базуватися на спланованій організаційній роботі керівництва

вищого начального закладу, відповідно до основних принципів мотиваційної діяльності. До основних принципів системи мотивації працівників сфери вищої освіти належать принципи:

1. **Транспарентності** – відкритість для колективу інформації щодо призначення та отримання винагород за виконану роботу, можливість працівників контролювати та вносити зміни щодо удосконалення методів мотивації.

2. **Адекватності** – обсяг призначеної винагороди має бути співрозмірним із обсягом зусиль працівника сфери вищої освіти на виконання певного завдання.

3. **Варіативності** – забезпечення надання кількох варіантів форм та методів мотивації, які можуть зацікавити працівників сфери вищої освіти, враховуючи широкий спектр інтересів та потреб співробітників.

4. **Оперативності** – методи і форми мотивації мають бути застосовані у найближчий до виконаної роботи час. Це уможливить чітке простеження причинно-наслідкового зв'язку між якісно виконаним завданням та отриманою за це винагородою, що позитивно впливатиме на стимулювання роботи працівників.

Порушення дії цих принципів призведе до зниження довіри співробітників до об'єктивності керівництва та прозорості системи мотивації, знизить їх зацікавленість у якісному виконанні завдань та матиме негативний вплив на ефективність діяльності вищого навчального закладу в цілому (рис. 1).

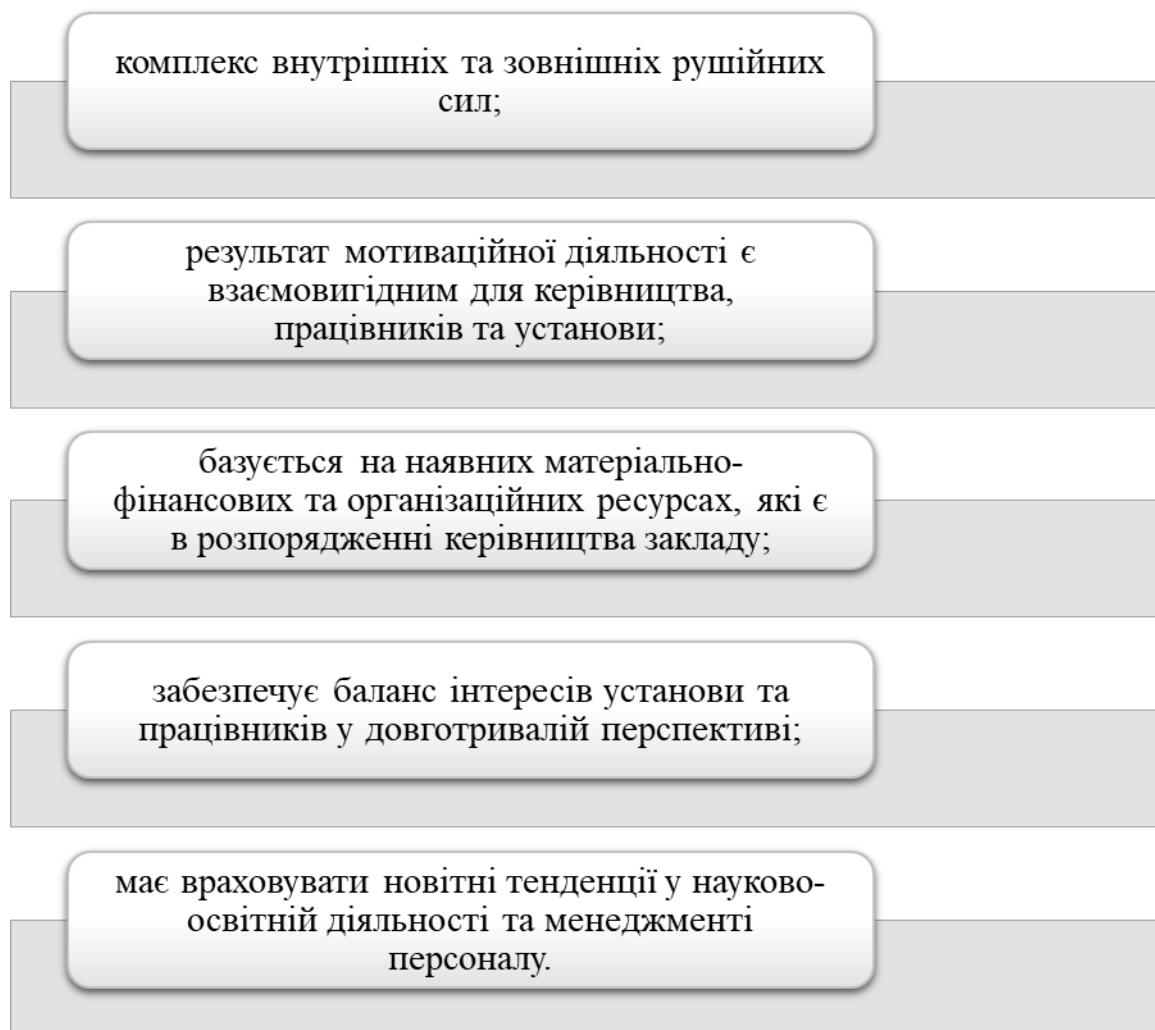


Рис. 1. Основні засади ефективної мотиваційної діяльності

Мотиваційний процес відіграє ключову роль у менеджменті персоналу. До основних функцій мотивації належать [7, с.80]:

- регулювання – заохочення до продуктивної діяльності;
- комунікації – налагодження взаємозв'язку між працівниками та керівництвом;
- контролю – системний аналіз отриманих результатів запланованої діяльності;
- коригування – оперативне внесення змін до системи мотивації, обумовлене факторами внутрішнього та зовнішнього середовища;

- гуманізації – врахування інтересів працівників при визначенні мети та цілей розвитку вищого навчального закладу.

Зважаючи на соціально-психологічні чинники, система мотивації працівників сфери вищої освіти має містити матеріальні, нематеріальні та змішані форми мотивації праці. Відповідно до форм мотивації можна виокремити наступні методи:

1. Прямого матеріального впливу: охоплює грошову винагороду діяльності через заробітну плату, преміювання, надбавки.
2. Опосередкованого матеріального впливу: фінансове заохочення через можливості отримання наукових грантів, спеціальних стипендій, розширення соціального пакету.
3. Нематеріальні методи сфери здійснення творчості: підтримка у розробці та впровадженні авторських інноваційних проектів та винаходів працівників; організація участі у міжнародних наукових дослідженнях.
4. Нематеріальні методи сфери забезпечення комфорту: облаштування робочого місця зручним для працівника сучасним обладнанням, новітнім програмним забезпеченням; створення графіків роботи із врахуванням побажань працівників сфери вищої освіти; дотримання корпоративної етики [17].

Необхідною умовою впровадження матеріальних форм мотивації є наявність фінансових ресурсів щодо їх забезпечення. До методів прямого матеріального впливу належать оплата науково-педагогічним працівникам сфери вищої освіти окладів, також доплат і надбавок. Можливою є погодинна оплата праці, що здійснюється відповідно цивільно-правового договору та не вимагає процедури конкурсу на заміщення вакантних посад. Відповідно до наказу Міністерства освіти і науки України «Про впорядкування умов оплати праці та затвердження схем тарифних розрядів працівників навчальних закладів, установ освіти та наукових установ» від 26.09.2005 № 557 сума надбавок у викладача вищого навчального закладу, що не має статус національного, не може перевищувати 50%. У вищих навчальних закладах зі статусом «національний» – до 100%, якщо достатньо фонду оплати праці [8, 12].

Таблиця 1

Види надбавок та доплат науково-педагогічним працівникам сфери вищої освіти України

Доплати	Надбавки
за науковий ступінь кандидата наук (доктора філософії) – 15%;	за складність і напруженість роботи (до 50% окладу або до 100% окладу);
за науковий ступінь доктора наук – 25%;	за високі досягнення – до 50%;
за вчене звання доцента – 25%;	за виконання важливої роботи – до 50%;
за вчене звання професора – 33%;	за знання та використання іноземної мови – зазвичай 10%;
за завідування кафедрою – до 20% (за колективним договором);	надбавка за вислугу років: - 3 роки – 10%;
за виконання обов'язків заступника декана, вченого секретаря – до 30%;	- 10 років – 20%;
за звання «Заслужений діяч науки і техніки» – 20%	- 20 років – 30%

Методи опосередкованого матеріального впливу охоплюють фінансування:

- публікацій у науковій періодичній літературі, що належить до міжнародних баз даних;
- видавництво монографій;
- витрати на організацію проведення лекцій та семінарів поза межами навчального закладу;
- навчання на курсах підвищення кваліфікації в Україні та за кордоном.

Використання матеріальних методів сприятиме фінансовому забезпеченню працівників, покращенню соціально-економічному становищу їх родин. Застосування нематеріальних методів здійснює психологічний вплив на особистість, виступає в якості механізмів самореалізації, наукового та творчого розвитку, впровадженню розроблених ідей у науково-освітню та практичну діяльність, що сприятиме самореалізації працівників у вищому навчальному закладі.

Для забезпечення ефективної мотиваційної діяльності керівництво вищого навчального закладу надає можливості використання будь-якого із запропонованих методів, а працівники мають можливість самостійно обирати ті варіанти, які найбільше відповідають їх власним потребам та інтересам.

Важливо відзначити існування різниці між методами мотивації та законодавчо встановленими нормами охорони праці та засадами законодавства України про працю. Забезпечення керівництвом закладу вищої освіти умов праці та її оплати, що гарантуються на загальнодержавному та регіональному законодавчому рівнях, має здійснюватися у повному обсязі. Зниження рівня гарантованих умов в якості методу покарання в системі мотивації є неприпустимим.

Функціонування системи мотивації працівників сфери вищої освіти має бути комплексним, оскільки поєднує в собі не лише працевлаштування на вакантну посаду висококваліфікованого співробітника та підписання із ним тривалого контракту, а й забезпечення умов для праці співробітника, щоб у нього не виникла необхідність передчасно розірвати контракт.

При впровадженні форм та методів мотивації праці важливим є забезпечення системного процесу взаємодії між керівництвом та працівниками. Окрім зовнішніх результатів застосованих методів мотивації,

що проявляються у зростанні кількості та якості наукових робіт, отримання відзнак, нагород та ін., важливим є аналіз ставлення співробітників до діючої системи. Доцільним є регулярне періодичне анкетування працівників вищого навчального закладу щодо позитивних, негативних рис системи мотивації та пропозицій щодо її вдосконалення.

Використання матеріальних та нематеріальних форм мотивації сприяє зацікавленості працівників у створенні новітніх якісних досліджень. Це є важливою засадою розвитку університету в цілому, оскільки рейтинги закладів вищої освіти залежать від підвищення активності друкування у виданнях, що належить до міжнародних метричних систем баз даних. Основні чинники різних напрямків діяльності науково-педагогічних працівників, що мають бути враховані у системі мотивації, відображені на рис. 2.



Рис. 2. Основні чинники діяльності науково-педагогічних працівників, що мають бути враховані у системі мотивації

За умови ефективної організації системи мотивації можливо забезпечити:

- зростання здорової конкуренції в колективі;
- покращення самореалізації співробітників і збільшення ефективності та якості їх професійної діяльності;
- підвищення рівня конкурентоспроможності установи серед вищих навчальних закладів, що забезпечує високий попит на його освітні послуги серед абітурієнтів.

Сучасними тенденціями, які необхідно враховувати при розбудові системи мотивації, є створення умов для повернення у вищі навчальні заклади викладачів, які виїхали за кордон у зв'язку із військовою агресією з боку російської федерації. Важливою є інтенсифікація процесу інтеграції в європейський освітній простір через зростання кількості проектів міжнародної освітньо-наукової співпраці. Доцільним є залучення міжнародної допомоги, спрямованої на розвиток вищої освіти [15, с.36]. Важливим є здійснення комплексу заходів мотиваційного спрямування, які сприятимуть забезпеченню якісної освітньо-наукової діяльності, конкурентоспроможної вищої освіти та інших напрямків діяльності відповідно до Стратегії розвитку вищої освіти в Україні на 2022–2032 роки [19].

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Таким чином, сучасні форми та методи мотивації працівників сфери вищої освіти мають бути поєднані в систему, що ґрунтуватиметься на встановлених принципах та повинна бути спрямована на виконання завдань для досягнення високого рівня науково-освітньої роботи вищого навчального закладу. В сучасних умовах форми та методи мотивації мають враховувати новітні тенденції заохочення працівників через участь у міжнародних проектах для залучення протягом тривалого терміну креативних висококваліфікованих співробітників. Ефективне використання форм та методів мотивації матиме позитивний вплив на розвиток творчої та наукової діяльності працівників та на підвищення якості функціонування вищого навчального закладу та покращення рівня його конкурентоспроможності у сфері надання освітніх послуг.

Література

1. Бойко О. М., Кравченко Г. Ю. Система мотивації професійної діяльності науково-педагогічних працівників у закладах вищої освіти. Сучасні проблеми управління підприємствами: теорія та практика : зб. матер. міжнар. наук.-практ. конф. м. Харків 16 квіт. 2021. С. 186-189.
2. Бурмака М.М., Бурмака Т.М. Управління розвитком підприємства на прикладі підприємств будівельної галузі : монографія. Харків : ХНАДУ, 2011. 204 с.
3. Воронкіна А., Чигрина К. О., Шевченко О. О. Специфіка системи мотивації праці працівників організації. Професійний менеджмент в сучасних умовах розвитку ринку : матеріали доповідей X науково-практичної конференції з міжнародною участю. Х. : Видавництво Іванченка І. С., 2021. С. 320-323.
4. Гавриш О.А., Довгань Л.Є., Крейдич І.М. Технології управління персоналом : монографія. Київ : НТУУ « КІП імені Ігоря Сікорського », 2017. 528 с.
5. Геращенко І., Зінін К. Аналіз мотивації персоналу у процесі стратегічного управління життєдіяльності підприємства. Сучасні проблеми управління підприємствами: теорія та практика : матеріали міжнародної науково-практичної конференції, м. Харків, 2021. С. 86-88.
6. Жужукіна Н. І. Мотивація і стимулювання в умовах креативного менеджменту. Наукові праці Національного університету харчових технологій. 2017. Т. 23, № 4. С. 68-73.
7. Замроз М.В., Кульчицька Л.Р. Формування механізму соціально-економічної мотивації персоналу підприємства. Таврійський науковий вісник. Серія: «Економіка». 2022. Вип.13. С. 78-84.
8. Зарплата викладачів закладів вищої освіти 2022. <https://oblikbudget.com.ua/article/447-zarplata-vikladachv-zaklady-vishcho-osvti-2022>
9. Мухіна Г.В. Шостаковська А.В. Управління мотивацією науково-педагогічних працівників вищих закладів освіти. Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво, 2019. № 1 (106).
10. Левченко Т.І. Мотивація суб'єкта в різних видах діяльності : монографія. Вінниця : Нова книга, 2011. 448 с.
11. Майстренко Ю. В. Інноваційні підходи у практиці управління персоналом вищих навчальних закладів. Економіка та держава. 2018. № 8. С. 52-56.
12. Про впорядкування умов оплати праці та затвердження схем тарифних розрядів працівників навчальних закладів, установ освіти та наукових установ : Наказ Міністерства освіти і науки України від 26.09.2005 № 557. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1130-05#Text>
13. Новікова М. М., Мажник Л. О. Технологія управління персоналом: теоретичні та методичні аспекти : монографія. Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. Х. : ХНАМГ, 2012. 215 с.
14. Носань Н., Коршуков Р. Управління мотивацією персоналу на підприємстві. Економіка та суспільство. 2021. № 26. <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2021-26-56>
15. Освіта в Україні в умовах воєнного стану. Інформаційно-аналітичний збірник ; заг. ред. С. Шарлет. Київ. 2022, 358 с.
16. Остапчук Т. Мотивація науково-педагогічних працівників закладів вищої освіти як функція управління персоналом. Соціальна економіка. 2020. № 1. С. 181-191.
17. Паска І., Василенко О. Аналіз основних чинників мотивації в управлінні закладом вищої освіти. Сучасні виклики і актуальні проблеми науки, освіти та виробництва: міжгалузеві диспути : матеріали XXIV міжнародної науково-практичної інтернет-конференції. Київ, 2022. С. 37-42.
18. Пінк Д. Драйв. Дивовижна правда про те, що нас мотивує. Клуб Сімейного Дозвілля. 2009. 258 с.
19. Про схвалення Стратегії розвитку вищої освіти в Україні на 2022-2032 роки : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 23 лютого 2022 р. № 286-р. <https://www.kmu.gov.ua/npas/proshvalennya-strategiyi-rozvitku-vishchoyi-osviti-v-ukrayini-na-20222032-roki-286>
20. Тютюнник А.С. Удосконалення системи мотивації працівників закладу вищої освіти. Менеджмент XXI століття: сучасні моделі, стратегії, технології. Вінниця : Центр підготовки наукових та навчально-методичних видань ВТЕІ КНТЕУ, 2019. Ч. 1. С. 684-690.
21. Чередник О. Проблеми та перспективи в управлінні мотивацією персоналу вищого навчального закладу. Економіка та суспільство. 2018. № 17. С. 389-394.
22. Черниш І.В. Сучасні форми і методи мотивації персоналу підприємств сфери послуг. Економіка і регіон. 2021. № 1. С. 87-91.

References

1. Boiko O. M., Kravchenko H. Yu. Systema motyvatsii profesiinoy diialnosti naukovo-pedahohichnykh pratsivnykiv u zakladakh vyshchoi osvity. Suchasni problemy upravlinnia pidpriemstvamy: teorii ta praktyka : zb. mater. mizhnar. nauk.-prakt. konf. m. Kharkiv 16 kvit. 2021. S. 186-189.
2. Burmaka M.M., Burmaka T.M. Upravlinnia rozvytkom pidpriemstva na prykladi pidpriemstv budivelnoi haluzi : monohrafiia. Kharkiv : KhNADU, 2011. 204 s.
3. Voronkina A., Chyhryna K. O., Shevchenko O. O. Spetsyfika systemy motyvatsii pratsi pratsivnykiv orhanizatsii. Profesiinyi menedzhment v suchasnykh umovakh rozvytku rynku : materialy dopovidei X naukovo-praktychnoi konferentsii z mizhnarodnoiu uchastiu. Kh. : Vydavnytstvo Ivanchenka I. S., 2021. S. 320-323.

4. Havrysh O.A., Dovhan L.Ie., Kreidych I.M. Tekhnolohii upravlinnia personalom : monohrafiia. Kyiv : NTUU « KPI imeni Ihoria Sikorskoho», 2017. 528 s.
5. Herashchenko L., Zinin K. Analiz motyvatsii personalu u protsesi stratehichnogo upravlinnia zhyttiediialnosti pidpriemstva. Suchasni problemy upravlinnia pidpriemstvamy: teoriia ta praktyka : materialy mizhnarodnoi naukovo-praktychnoi konferentsii, m. Kharkiv, 2021. S. 86-88.
6. Zhuzhukina N. I. Motyvatsiia i stymuliuвання v umovakh kreatyvnoho menezhmentu. Naukovi pratsi Natsionalnogo universytetu kharchovykh tekhnolohii. 2017. T. 23, № 4. S. 68-73.
7. Zamroz M.V., Kulchytska L.R. Formuvannia mekhanizmu sotsialno-ekonomichnoi motyvatsii personalu pidpriemstva. Tavriiskyi naukovyi visnyk. Serii: «Ekonomika». 2022. Vyp.13. S. 78-84.
8. Zarplata vykladachiv zakladiv vyshchoi osvity 2022. <https://oblikbudget.com.ua/article/447-zarplata-vykladachv-zakladv-vishcho-osviti-2022>
9. Mukhina H.V. Shostakovska A.V. Upravlinnia motyvatsiieiu naukovo-pedahohichnykh pratsivnykiv vyshchyykh zakladiv osvity Derzhava ta rehiony. Serii: Ekonomika ta pidpriemnytstvo, 2019. № 1 (106).
10. Levchenko T.I. Motyvatsiia subiekta v riznykh vyдах diialnosti : monohrafiia. Vinnytsia : Nova knyha, 2011. 448 s.
11. Maistrenko Yu. V. Innovatsiini pidkhody u praktytsi upravlinnia personalom vyshchyykh navchalnykh zakladiv. Ekonomika ta derzhava. 2018. № 8. S. 52-56.
12. Pro vporiadkuvannia umov opłaty pratsi ta zatverdzhennia skhem taryfnykh rozriadiv pratsivnykiv navchalnykh zakladiv, ustanov osvity ta naukovykh ustanov : Nakaz Ministerstva osvity i nauky Ukrainy vid 26.09.2005 № 557. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1130-05#Text>
13. Novikova M. M., Mazhnyk L. O. Tekhnolohiia upravlinnia personalom: teoretychni ta metodychni aspekty : monohrafiia. Khark. nats. akad. misk. hosp.-va. Kh. : KhNAMH, 2012. 215 s.
14. Nosan N., Korshukov R. Upravlinnia motyvatsiieiu personalu na pidpriemstvi. Ekonomika ta suspilstvo. 2021. № 26. <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2021-26-56>
15. Osvita v Ukraini v umovakh voiennoho stanu. Informatsiino-analitychnyi zbirnyk ; zah. red. S. Shkarlet. Kyiv. 2022, 358 s.
16. Ostapchuk T. Motyvatsiia naukovo-pedahohichnykh pratsivnykiv zakladiv vyshchoi osvity yak funktsiia upravlinnia personalom. Sotsialna ekonomika. 2020. № 1. S. 181-191.
17. Paska I., Vasylenko O. Analiz osnovnykh chynnykiv motyvatsii v upravlinni zakladom vyshchoi osvity. Suchasni vyklyky i aktualni problemy nauky, osvity ta vyrobnytstva: mizhhaluzevi dysputy : materialy XXIV mizhnarodnoi naukovo-praktychnoi internet-konferentsii. Kyiv, 2022. S. 37-42.
18. Pink D. Draiv. Dyvovyzhna pravda pro te, shcho nas motyvuye. Klub Simeinoho Dozwillia. 2009. 258 s.
19. Pro skhvalennia Stratehii rozvytku vyshchoi osvity v Ukraini na 2022-2032 roky : Rozporiadzhennia Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 23 liutoho 2022 r. № 286-r. <https://www.kmu.gov.ua/npas/pro-shvalennya-strategiyi-rozvitku-vishchoyi-osviti-v-ukrayini-na-20222032-roki-286>
20. Tiutiunnyk A.S. Udoskonalennia systemy motyvatsii pratsivnykiv zakladu vyshchoi osvity. Menezhment KhKhI stolittia: suchasni modeli, stratehii, tekhnolohii. Vinnytsia : Tsentr pidhotovky naukovykh ta navchalno-metodychnykh vydan VTEI KNTEU, 2019. Ch. 1. S. 684-690.
21. Cherednyk O. Problemy ta perspektyvy v upravlinni motyvatsiieiu personalu vyshchoho navchalnogo zakladu. Ekonomika ta suspilstvo. 2018. № 17. S. 389-394.
22. Chernysh I.V. Suchasni formy i metody motyvatsii personalu pidpriemstv sfery posluh. Ekonomika i rehion. 2021. № 1. S. 87-91.

<https://doi.org/10.31891/2307-5740-2023-314-1-33>

УДК 336.64

Юлія НІКОЛЬЧУК

Хмельницький кооперативний торговельно-економічний інститут
<https://orcid.org/0000-0001-7466-2558>

Богдан НЕБЖИЦЬКИЙ

Хмельницький кооперативний торговельно-економічний інститут

Олександр САВЧУК

Хмельницький кооперативний торговельно-економічний інститут

ФІНАНСОВА СТІЙКІСТЬ ЯК ІНДИКАТОР ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА

Актуальність обраної теми наукового дослідження визначається тим, що на сьогодні основним критерієм, який визначає якість управління фінансовими ресурсами підприємства, є його фінансова стійкість. Ця складова загального фінансового стану підприємства відображає спроможність суб'єкта господарювання виконувати свої зобов'язання перед кредиторами і засновниками. В статті визначено місце фінансової стійкості в загальній стійкості підприємства. Визначено напрямки, в розрізі яких проводиться трактування поняття «фінансова стійкість підприємства». Розглянуто сутність фінансової стійкості підприємства в «вужькому» та «широкому» розумінні. Досліджено наукові різні підходи до трактування поняття «фінансова стійкість підприємства» із виокремленням найбільш повного та точного. Узагальнено зміст поняття фінансової стійкості підприємства. Визначено характерні ознаки, які притаманні фінансовій стійкості підприємства. Охарактеризовано показники, які розраховуються при аналізі фінансової стійкості підприємства. Подальші дослідження будуть спрямовані на дослідження методології проведення аналізу фінансової стійкості підприємства.

Ключові слова: підприємство, фінансові ресурси, фінансовий аналіз, фінансовий стан, фінансова стійкість, аналіз фінансової стійкості.

Yuliia NIKOLCHUK, Bohdan NEBZYTSKYI, Oleksandr SAVCHUK

Khmelnytskyi Cooperative Trade and Economic Institute

FINANCIAL STABILITY AS AN INDICATOR OF THE EFFICIENCY OF USING THE COMPANY'S FINANCIAL RESOURCES

The relevance of the chosen topic of scientific research is determined by the fact that today the main criterion that determines the quality of the management of the company's financial resources is its financial stability. This component of the general financial condition of the enterprise reflects the ability of the business entity to fulfill its obligations to creditors and founders. Financial stability reflects the current state of the company's accounts, which guarantee its constant solvency. Such an entity is considered financially stable management, which, in the event of unfavorable changes in the conditions of the external and internal environment, is able to return to a state of equilibrium with the help of its own resources. Analysis theoretical foundations for operating financial stability indicators provides an opportunity find out what state the company's activity is in at the moment. The system of indicators of financial stability makes it possible to implement measures to improve the financial condition of the enterprise, provided that the indicators have a dispositive value. Activities regarding the improvement of the state of the enterprise are possible due to the presence of managers who are capable make and implement optimal management decisions.

The article defines the place of financial stability in the overall stability of the enterprise. The directions in which the concept of "financial stability of the enterprise" is interpreted are defined. The essence of the financial stability of the enterprise in the "narrow" and "broad" sense is considered. Various scientific approaches to the interpretation of the concept of "financial stability of the enterprise" have been studied, with the most complete and accurate ones being singled out. The content of the concept of financial stability of the enterprise is summarized. The characteristic features inherent in the financial stability of the enterprise are defined. The indicators that are calculated during the analysis of the financial stability of the enterprise are characterized. Further research will be aimed at researching the methodology of conducting an analysis of the financial stability of the enterprise.

Keywords: enterprise, financial resources, financial analysis, financial condition, financial stability, analysis of financial stability.

Постановка проблеми у загальному вигляді

та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями

Фінансова стійкість являється головною засадою життєдіяльності, розвитку та забезпечення високого рівня конкурентоспроможності підприємства. Ця складова загального фінансового стану підприємства характеризує якість управління його фінансовими ресурсами під час провадження операційної, інвестиційної і фінансової діяльності. Також вона відображає спроможність підприємства відповідати за своїми боргами й зобов'язаннями і містить необхідну інформацію для засновників та інвесторів підприємства. Фінансово стійкі підприємства мають значні переваги перед іншими представниками цієї ж галузі у виборі постачальників та підборі кваліфікованого персоналу, при залученні кредитів та інвестицій. Також такі суб'єкти господарювання не мають підстав для конфліктів з державою щодо несплати податкових та інших платежів та з суспільством щодо виплати заробітної плати та

дивідендів. Саме тому актуальним та важливим залишаються питання сутності та оцінки фінансової стійкості підприємств.

Аналіз досліджень та публікацій

Різні аспекти аналізу фінансової стійкості суб'єктів господарювання є об'єктом уваги багатьох вітчизняних та зарубіжних науковців. Вагомий внесок у дослідження теоретичних аспектів оцінки фінансової стійкості підприємства зробили такі вітчизняні вчені: Бердар М. М., Берест М. М., Боярко І. М., Великих К. О., Волкова О. А., Гапак Н. М., Грабовецький Б. Є., Дейнека О. В., Дорогань-Писаренко Л. О., Жукевич С. М., Капштан С. А., Кондратенко Н. О., Лучко М. Р., Приймак С. В., Тютюнник С. В., Тютюнник Ю. М., Фаріон А. І., Шварц І. В., Школьник І. О. та багато інших. Незважаючи на численні та значущі наукові дослідження в цьому напрямку, варто відмітити, що методичні підходи до удосконалення процесу дослідження фінансової стійкості підприємства залишаються недостатньо розробленими як в теоретичному, так і в практичному аспектах. Тому питання оцінки фінансової стійкості підприємства й досі залишається невирішеним і потребує подальших досліджень в напрямку її удосконалення.

Формулювання цілей статті

Мета статті полягає у поглибленні теоретичних досліджень щодо фінансової стійкості підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження

Стійкість підприємства розглядають як основу його стабільності та поступового розвитку. Фінансову стійкість можна вважати однією з очільних компонентів загальної стійкості підприємства (рис. 1).

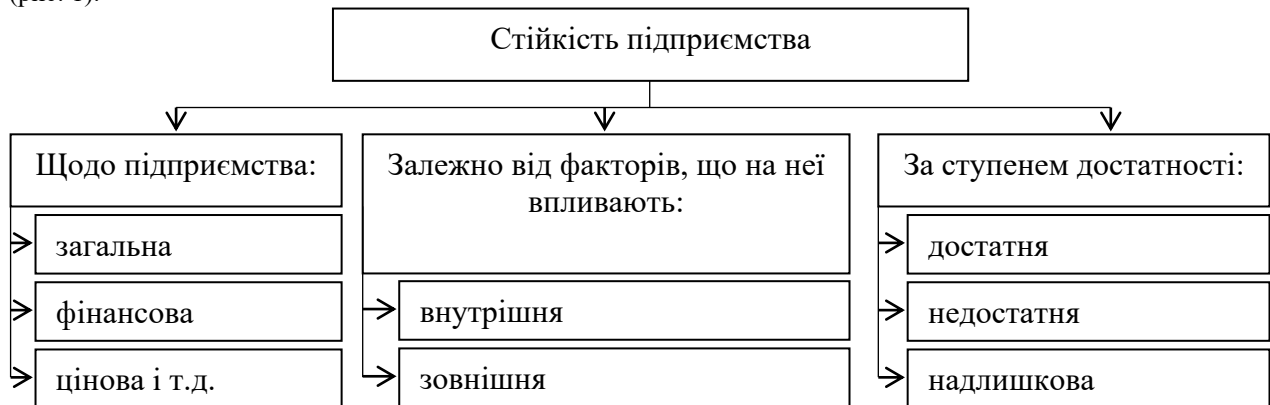


Рис. 1. Види стійкості підприємства

Джерело: [1, с. 261]

Кім того, фінансова стійкість являється однією з найважливіших характеристик оцінки фінансового стану підприємства, яка визначає ефективне фінансове управління підприємством.

Фінансова стійкість (Financial Stability) являє собою багатогранне та комплексне поняття, яке характеризується достатньою фінансовою забезпеченістю поточної господарської діяльності й перспективного розвитку підприємства на основі зростання прибутків і власного капіталу при збереженні нормального рівня платоспроможності та кредитоспроможності [2, с. 120].

Дослідження сучасної літератури у сфері фінансів підприємства і фінансового аналізу дають можливість сформулювати висновки про відсутність єдиного підходу до трактування дефініції «фінансова стійкість підприємства».

В своїх напрацюваннях вчені розглядають це поняття за такими напрямками:

- як перевищення доходів над витратами, що забезпечить наявність та стабільність джерел фінансування діяльності підприємства та його розвитку;
- як стан підприємства із мінімальним рівнем фінансового ризику, який пов'язаний зі структурою загального капіталу, що є в розпорядженні підприємства в певний момент часу і суттєво впливає на можливості його розвитку;
- як здатність підприємства в повному обсязі і у визначені строки виконувати фінансові зобов'язання, тобто ототожнюється з ліквідністю та платоспроможністю [2, с. 120].

Бердар М. М. вважає за доцільне розглядати поняття «фінансової стійкості підприємства» з двох точок зору, а саме: у вузькому та широкому розумінні (рис. 2).

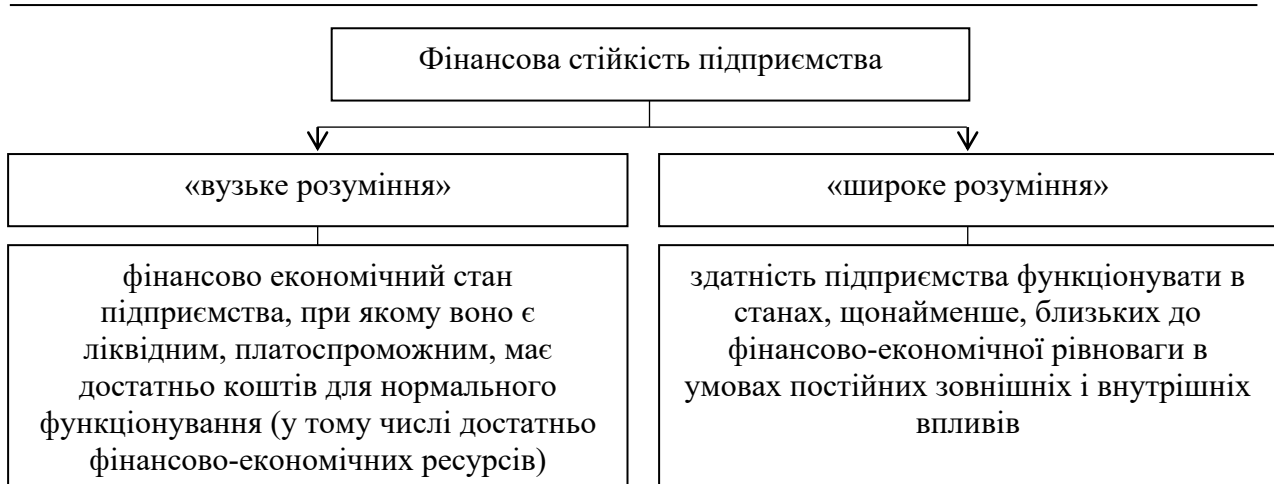


Рис. 2. Поняття «фінансова стійкість підприємства»

Джерело: сформовано автором на основі: [1, с. 260]

В табл. 1 зібрані основні варіанти визначення фінансової стійкості підприємства, які пропонують в своїх доробках вітчизняні вчені-економісти. Усю їхню сукупність було поділено на три категорії: абстрактні, ті, які стосуються стану та структури фінансових ресурсів підприємства, і які порівнюють фінансову стійкість з загальним фінансовим станом підприємства.

Таблиця 1

Наукові підходи до трактування поняття «фінансова стійкість підприємства»

№ з/п	Автори, джерело	Визначення
Абстрактні		
1	Аніловська Г. Я., Висоцька І. Б. [3, с. 415]	здатність підприємства долати операційні труднощі
2	Бедринець М. Д., Довгань Л. П. [4, с. 171]	характеризує можливість підприємства своєчасно поповнювати виробничі запаси, вести розрахунки і здійснювати платежі за рахунок власних джерел
3	Лучко М. Р., Жукевич С. М., Фаріон А. І. [5, с. 136]	здатність суб'єкта господарювання функціонувати та розвиватися, зберігати рівновагу своїх пасивів і активів у внутрішньому й зовнішньому середовищах, які постійно змінюються, що гарантує його платоспроможність та інвестиційну привабливість
4	Гапак Н. М., Капштан С. А. [6, с. 192]	фінансова стійкість підприємства – здатність підприємства здійснювати основну й інші види діяльності безперебійно, не зважаючи на ризики й зміни в середовищі бізнесу, які можуть відбуватися в процесі господарської діяльності підприємства
Стосуються фінансових ресурсів підприємства		
5	Школьник І. О., Боярко І. М., Дейнека О. В. [2, с. 121]	динамічна інтегральна характеристика спроможності підприємства до мобілізації фінансових ресурсів при мінімальному ризику для здійснення господарської діяльності, під впливом факторів зовнішнього та внутрішнього середовища
6	Власова Н. О., Міщенко В. А., П'ятак Т. В., Кочетова Т. І., Котлярова А. В. [7, с. 283]	такий стан та структура капіталу, при раціональному розпорядженні яким забезпечується та підтримується стан фінансової рівноваги, гарантується наявність власних засобів, стабільна прибутковість і забезпечується процес розширеного відтворення
7	Грабовецький Б. Є., Шварц І. В. [8, с. 125]	такий стан фінансових ресурсів, зокрема, їх розподіл та використання, який забезпечує розвиток підприємства на основі зростання прибутку і капіталу при збереженні платоспроможності та кредитоздатності в умовах допустимого рівня ризику
8	Берест М. М. [9, с. 104]	такий стан фінансових ресурсів підприємства, за якого раціональне розпорядження ними є гарантією наявності достатнього обсягу власних коштів, платоспроможності, стійкої прибутковості та забезпечення процесу розширеного відтворення
Ототожнюють фінансову стійкість з фінансовим станом		
9	Кондратенко Н. О. [10, с. 41]	надійно гарантована платоспроможність, рівновага між власними та залученими засобами, незалежність від випадковостей ринкової кон'юнктури і партнерів, довіра кредиторів і інвесторів та рівень залежності від них, наявність такої величини прибутку, який би забезпечив самофінансування
10	Тютюнник Ю. М., Дорогань-Писаренко Л. О., Тютюнник С. В. [11, с. 107]	здатність підприємства функціонувати і розвиватися, зберігати рівновагу активів і пасивів у мінливому економічному середовищі, що гарантує його платоспроможність та інвестиційну привабливість у довгостроковій перспективі в межах допустимого рівня ризику

Джерело: [систематизовано автором]

На нашу думку, автором найбільш точного і повного визначення цього поняття є Бердар М. М. Науковець під фінансовою стійкістю підприємства розуміє такий стан і структуру фінансових ресурсів підприємства, їх розподіл і використання, здатність виконувати свої зобов'язання та забезпечувати

розширений розвиток підприємства на основі зростання прибутку та капіталу без посилення залежності від зовнішніх джерел фінансування (тобто за умовами збереження платоспроможності та кредитоспроможності в умовах припустимого рівня ризику) [1, с. 261].

Загальний зміст поняття фінансової стійкості підприємства зображено на рис. 3.

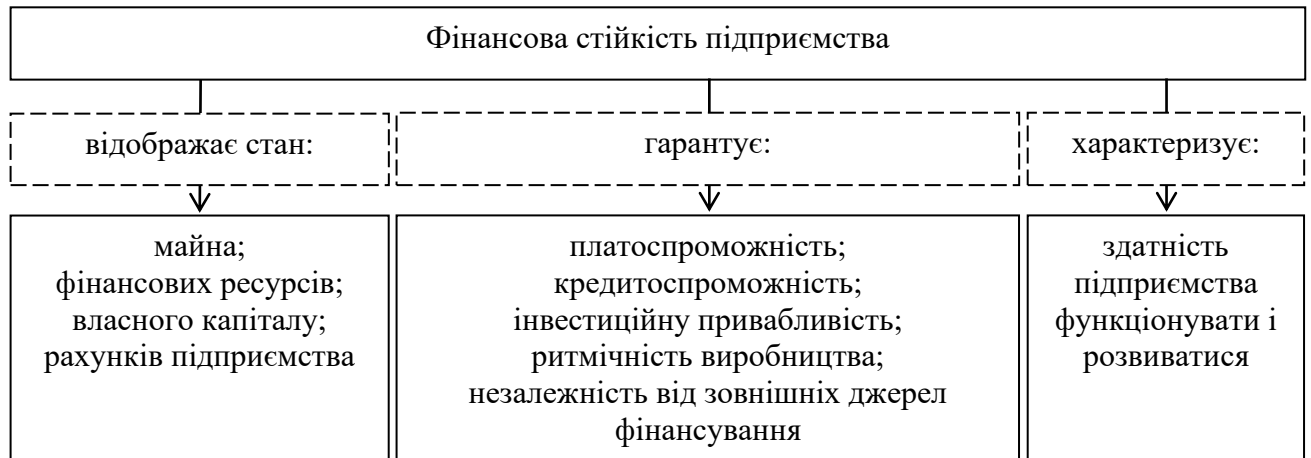


Рис. 3. Зміст поняття фінансової стійкості підприємства

Джерело: [2, с. 121]

Підприємство вважається фінансово стійким, якщо воно за рахунок власних коштів спроможне забезпечити свої запаси і витрати, не допускати невиправданої кредиторської заборгованості та здійснювати своєчасні розрахунки за своїми зобов'язаннями [12, с. 367].

Науковці стверджують, що найважливішою формою прояву фінансової стійкості підприємства являється його спроможність розвиватися в умовах внутрішнього і зовнішнього середовища. Для цього суб'єкт господарювання повинен володіти гнучкою структурою фінансових ресурсів і, в разі потреби, мати можливість залучати позикові кошти, тобто бути кредитоспроможним. В свою чергу, кредитоспроможним вважається підприємство, яке має усі необхідні передумови для отримання кредиту і фінансову спроможність своєчасно його зі сплатою відсотків за рахунок прибутку або інших джерел [6, с. 192].

До ознак забезпечення фінансової стійкості господарюючого суб'єкта відносяться:

- забезпеченість підприємства стабільними джерелами фінансування;
- забезпечення оптимальної структури капіталу (активів);
- ефективне формування розподіл та використання фінансових ресурсів підприємства;
- забезпечення необхідного рівня платоспроможності підприємства;
- забезпечення високого рівня рентабельності підприємства;
- безперервність виробничо-збутової діяльності підприємства;
- мінімальний підприємницький ризик [13].

Таким чином, фінансова стійкість будь-якого підприємства залежить від стану та структури його фінансових ресурсів. Відповідно до цього, загальний обсяг фінансових ресурсів чи їх окремих компонентів є ключовими показниками при діагностуванні фінансової стійкості підприємства (табл. 2).

Таблиця 2

Зміст та розрахунок коефіцієнтів, які характеризують фінансову стійкість підприємств

Показник	Зміст показника, формула для розрахунку	Рекомендоване значення
1. Коефіцієнт фінансової автономії	характеризує частку власних коштів підприємства (власного капіталу) у загальній сумі коштів, авансованих у його діяльність: $K_{\text{фа}} = \frac{\text{Власний капітал}}{\text{Капітал}}$	$\geq 0,5$
2. Коефіцієнт фінансової залежності є оберненим до коефіцієнта фінансової автономії	зростання цього показника в динаміці означає збільшення частки позикових коштів у фінансуванні підприємства, тобто втрату ним фінансової незалежності: $K_{\text{фз}} = \frac{\text{Капітал}}{\text{Власний капітал}}$	≤ 2
3. Коефіцієнт фінансового ризику	показує, скільки одиниць залучених коштів припадає на одиницю власних: $K_{\text{фр}} = \frac{\text{Залучений капітал}}{\text{Власний капітал}}$	$\leq 0,5$, критично – 1
4. Коефіцієнт маневреності власного капіталу	показує, яка частина власного капіталу знаходиться в обігу, тобто в тій формі, яка діє можливість вільно маневрувати цими коштами, а яка – капіталізована:	> 0

	$\text{КмВК} = \frac{\text{Власний оборотний капітал}}{\text{Власний капітал}}$	
5. Коефіцієнт структури покриття довгострокових вкладень	показує, яка частина необоротних активів підприємства профінансована зовнішніми інвесторами: $\text{КПДВ} = \frac{\text{Довгострокові зобов'язання}}{\text{Необоротні активи}}$	-
6. Коефіцієнт довгострокового залучення коштів	зростання коефіцієнта у динаміці є негативною тенденцією і означає, що з позиції довгострокової перспективи підприємство у все більшій мірі залежить від зовнішніх факторів: $\text{КДЗ} = \frac{\text{Довгострокові зобов'язання}}{\text{Власний капітал} + \text{Довгострокові зобов'язання}}$	0,4
7. Коефіцієнт фінансової незалежності капіталізованих джерел	КДЗ та КФНКД у сумі дають 1 і характеризують структуру довгострокових пасивів підприємства, що складаються з власного капіталу та довгострокових зобов'язань: $\text{Кфн} = \frac{\text{Власний капітал}}{\text{Власний капітал} + \text{Довгострокові зобов'язання}}$	0,6

Джерело: [13]

Можна відмітити фінансову стійкість як комплексне поняття, що відчуває вплив різноманітних фінансово-економічних процесів. Доцільно відзначати її як стан фінансових ресурсів, результативності їхнього розміщення і використання, за якого здійснюється забезпечення розвитку виробництва або інших сфер діяльності на засадах збільшення прибутку і активів за умови збереження платоспроможності та кредитоспроможності.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Отже, фінансова стійкість являється одним із компонентів стійкості підприємства загалом та однією з найважливіших характеристик фінансового стану підприємства. Під фінансовою стійкістю підприємства розуміють такий стан і структуру фінансових ресурсів підприємства, їх розподіл і використання, здатність виконувати свої зобов'язання та забезпечувати розширений розвиток підприємства на основі зростання прибутку та капіталу без посилення залежності від зовнішніх джерел фінансування. Іншими словами, фінансова стійкість відображає платоспроможність підприємства з дотриманням умови фінансової рівноваги між власними та залученими фінансовими ресурсами. Відповідно, саме тому показники фінансових ресурсів виступають основою при діагностуванні фінансової стійкості будь-якого підприємства.

Література

1. Бердар М. М. Фінанси підприємств : навч. посіб. Київ : Центр учбової літератури, 2010. 352 с.
2. Школьник І. О., Боярко І. М., Дейнека О. В. Фінансовий аналіз : навч. посіб. Київ : «Центр учбової літератури», 2016. 368 с.
3. Аніловська Г. Я., Висоцька І. Б. Фінанси підприємств : навч. посіб. Львів : ЛьвДУВС, 2018. 440 с.
4. Бедринець М. Д., Довгань Л. П. Фінанси підприємств : навч. посіб. Київ : Центр учбової літератури, 2018. 292 с.
5. Лучко М. Р., Жукевич С. М., Фаріон А. І. Фінансовий аналіз : навч. посіб. Тернопіль : ТНЕУ, 2016. 304 с.
6. Гапак Н. М., Капштан С. А. Особливості визначення фінансової стійкості підприємства. Науковий вісник Ужгородського університету. Серія: Економіка. 2014. № 1 (42). С. 191-196. URL: <http://surl.li/eikbu> (дата звернення 07.01.2023).
7. Власова Н. О., Міщенко В. А., П'ятак Т. В., Кочетова Т. І., Котлярова А. В. Фінанси підприємств : підруч. / за наук. ред. проф. Н. О. Власової. Харків : Світ Книг, 2018. 437 с.
8. Грабовецький Б. Є., Шварц І. В. Фінансовий аналіз та звітність : навч. посіб. Вінниця : ВНТУ, 2011. 281 с.
9. Берест М. М. Фінансовий аналіз : навч. посіб. Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2017. 164 с.
10. Кондратенко Н. О., Великих К. О. Фінансовий аналіз : конспект лекцій для студентів бакалавріату усіх форм навчання спеціальності. Харків : ХНУМГ ім. Бекетова, 2020. 166 с.
11. Тютюнник Ю. М., Дорогань-Писаренко Л. О., Тютюнник С. В. Фінансовий аналіз : навч. посіб. Полтава : ПДАА, 2016. 430 с.
12. Непочатенко О. О., Мельничук Н. Ю. Фінанси підприємства : підруч. Київ : «Центр учбової літератури», 2013. 504 с.

13. Приймак С. В., Волкова О. А. Діагностика фінансової стійкості підприємств в умовах посилення глобальної конкуренції. Економіка та суспільство. 2021. № 30. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/662> (02.01.2023).

References

1. Berdar M. M. *Finansy pidpriemstv : navch. posib.* Kyiv : Tsentr uchbovoi literatury, 2010. 352 s.
2. Shkolnyk I. O., Boiarko I. M., Deineka O. V. *Finansovyi analiz : navch. posib.* Kyiv : «Tsentr uchbovoi literatury», 2016. 368 s.
3. Anilovska H. Ya., Vysotska I. B. *Finansy pidpriemstv : navch. posib.* Lviv : LvDUVS, 2018. 440 s.
4. Bedrynets M. D., Dovhan L. P. *Finansy pidpriemstv : navch. posib.* Kyiv : Tsentr uchbovoi literatury, 2018. 292 s.
5. Luchko M. R., Zhukevych S. M., Farion A. I. *Finansovyi analiz : navch. posib.* Ternopil : TNEU, 2016. 304 s.
6. Hapak N. M., Kapshtan S. A. *Osoblyvosti vyznachennia finansovoi stiikosti pidpriemstva.* Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho universytetu. Serii: Ekonomika. 2014. № 1 (42). S. 191-196. URL: <http://surl.li/eikby> (data zvernennia 07.01.2023).
7. Vlasova N. O., Mishchenko V. A., Piatak T. V., Kochetova T. I., Kotliarova A. V. *Finansy pidpriemstv : pidruch. / za nauk. red. prof. N. O. Vlasovoi.* Kharkiv : Svit Knyh, 2018. 437 s.
8. Hrabovetskyi B. Ye., Shvarts I. V. *Finansovyi analiz ta zvitnist : navch. posib.* Vinnytsia : VNTU, 2011. 281 s.
9. Berest M. M. *Finansovyi analiz : navch. posib.* Kharkiv : KhNEU im. S. Kuznetsia, 2017. 164 s.
10. Kondratenko N. O., Velykykh K. O. *Finansovyi analiz : konspekt leksii dlia studentiv bakalavriatu usikh form navchannia spetsialnosti.* Kharkiv : KhNUMH im. Beketova, 2020. 166 s.
11. Tiutiunyyk Yu. M., Dorohan-Pysarenko L. O., Tiutiunyyk S. V. *Finansovyi analiz : navch. posib.* Poltava : PDAA, 2016. 430 s.
12. Nepochatenko O. O., Melnychuk N. Yu. *Finansy pidpriemstva : pidruch.* Kyiv : «Tsentr uchbovoi literatury», 2013. 504 s.
13. Pryimak S. V., Volkova O. A. *Diahnostyka finansovoi stiikosti pidpriemstv v umovakh posylennia hlobalnoi konkurentsii.* Ekonomika ta suspilstvo. 2021. № 30. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/662> (02.01.2023).

<https://doi.org/10.31891/2307-5740-2023-314-1-34>

УДК 658.8.011.1

Дмитро ХОМА

ПВНЗ «Університет економіки і підприємництва»

<https://orcid.org/0000-0002-2298-8705>

e-mail: dmitriy_khoma@ukr.net

Віктор ЛОПАТОВСЬКИЙ

Хмельницький національний університет

<https://orcid.org/0000-0002-8830-1398>

e-mail: viktor_lopatovskiy@khmnu.edu.ua

Віктор ШПИЛЬОВИЙ

ПВНЗ «Європейський університет» Черкаська філія

<https://orcid.org/0000-0002-6071-9522>

АСПЕКТИ СТРАТЕГУВАННЯ ПОЛІТИКИ ФІНАНСОВОЇ САНАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА

У дослідженні наголошено на актуальності проблеми стратегічного менеджменту в сфері фінансової санації підприємства. Метою дослідження є подальший розвиток теоретико-методичних та методико-прикладних засад стратегування політики фінансової санації підприємств. Показано, що динамізм зовнішнього і внутрішнього середовища підприємств, поява нових системних і критично ускладнених загроз, як-от війна і її негативні наслідки, обумовлюють потребу в подальшому розвитку методико-прикладних основ стратегування політики фінансової санації суб'єктів бізнесу. Узагальнено засади формування інформаційно-аналітичного забезпечення підсистеми управління фінансовою санацією підприємства. Визначено положення стратегічного аналізування фінансової безпеки в системі фінансової санації підприємства. Охарактеризовано класичну процедуру SWOT-аналізу з оцінюванням сильних і слабких сторін підприємства стосовно його можливостей та загроз зовнішнього середовища на основі PEST-аналізу. Визначено переваги та недоліки стратегічного планування фінансової санації суб'єкта бізнесу. Визначено принципи бюджетування, аудиту та контролю процесу фінансової санації підприємства.

Ключові слова: фінансовий менеджмент, управління підприємствами, фінансова санація, фінанси підприємств, стратегічні засади.

Dmytro KHOMA

Private Higher Educational Establishment «University of Economics and business»

Viktor LOPATOVSKYI

Khmelnytskyi National University

Viktor SHPYLOVYI

Higher Educational Institution «European University» Cherkasy branch

ASPECTS OF STRATEGIC POLICY OF FINANCIAL RECONSTRUCTION OF THE ENTERPRISE

The research emphasizes the relevance of the problem of strategic management in the field of financial rehabilitation of the enterprise. The purpose of the study is the further development of the theoretical-methodical and methodical-applied principles of strategizing the policy of financial rehabilitation of enterprises.

It is shown that the dynamism of the external and internal environment of enterprises, the emergence of new systemic and critically complicated threats, such as war and its negative consequences, determine the need for further development of methodological and applied foundations of strategizing the policy of financial rehabilitation of business entities. The principles of the formation of information and analytical support of the management subsystem of the financial rehabilitation of the enterprise are summarized. The position of strategic analysis of financial security in the system of financial rehabilitation of the enterprise is defined. The classical procedure of SWOT analysis with assessment of the company's strengths and weaknesses in relation to its opportunities and threats from the external environment based on PEST analysis is characterized. The advantages and disadvantages of strategic planning of the financial rehabilitation of a business entity are determined. The principles of budgeting, auditing and control of the process of financial rehabilitation of the enterprise are defined.

The scientific novelty of the research results lies in the further development of strategic management in the field of financial rehabilitation, ensuring the improvement of the financial condition and strengthening the financial security of economic entities.

The applied value of the research results consists in determining the elements of the management mechanism of the financial rehabilitation of the enterprise, in particular, financial interests, functions, principles and methods of management, organizational structure, management personnel, management techniques and technologies, financial instruments, criteria for assessing the financial condition. In this sense, the mechanism for ensuring the financial rehabilitation of the enterprise represents the unity of the management process and the management system.

Keywords: financial management, enterprise management, financial rehabilitation, enterprise finance, strategic principles.

Постановка проблеми у загальному вигляді

та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями

Актуальність проблеми стратегічного управління у сфері фінансової санації підприємства є беззаперечною та впливає з того, що часто причиною банкрутства підприємств в умовах критично складної

ситуації на ринку та в країні загалом, низької ефективності господарської діяльності підприємств є недостатня увага топ-менеджерів фінансового стану підприємства, його покращення та фінансового оздоровлення, недопущення кризових явищ і т. п., а також визначення перспектив та детального прорахунку всіх складових розвитку. Розробка стратегії фінансової санації має важливе значення не тільки у поточній, але й інвестиційній діяльності підприємства, оскільки дає відповіді на питання: з яких джерел та у який період часу будуть залучені необхідні фінансові ресурси; яким є цільове призначення внутрішніх та зовнішніх інвестицій у бізнес; як співвідносяться поточні потреби підприємства у грошових коштах з плановим рухом грошових коштів (доходів та витрат); яким буде фінансовий стан підприємства протягом та на кінець планового періоду. Вагомою є також роль стратегічного планування системи фінансової санації підприємства в сукупності інших планових документів, оскільки дає відповідь на питання чи прийнятний інвестиційний проект або взагалі графік життєвого циклу підприємства, а також для інвестора, кредитора, партнера по бізнесу, оскільки дозволяє відповісти на питання, чи здатне підприємство виконати взяті на себе зобов'язання, правильно розпорядитись залученими фінансовими ресурсами, а також своєчасно розрахуватись із зобов'язаннями, забезпечити належний прибуток на вкладений капітал.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

В загальній сукупності теоретико-методичних напрацювань у сфері фінансового менеджменту більшість з них стосується проблематики ризику-менеджменту, зокрема своєчасної ідентифікації та недопущення погіршення фінансового становища суб'єктів господарювання, зниження рівня їх фінансової стійкості і ліквідності, послаблення параметрів фінансової та економічної безпеки на загал. Ці та інші аспекти стали предметом наукових досліджень таких науковців, як Т. Васильців, О. Ярошко [2, с.132-136], Т. Меліхова [9, с.11-18], О. Шнипко [12, с.22-28], Р. Лупак, Р. Бойко [15, с.855-864] та ін.

Як відомо, до погіршення параметрів фінансово-економічної стійкості призводить дія фінансових викликів, ризиків і загроз. В частині управління санацією підприємств це також один зі ключових і найбільш важливих моментів. Саме тому ризики й загрози суб'єктів господарювання у фінансовій сфері прискіпливо аналізуються у дослідженнях С. Васильчак, А. Веселовського [1, с.98-105], Т. Зубка [5, с.81-88], В. Куцика [6, с.244-249], О. Собкевич [10, с.144-152], М. Куницької-Іляш [14, с.70] та ін.

Своєю чергою в економічній літературі наявні напрацювання, де поєднуються теоретичні і прикладні аспекти як фінансового менеджменту, ризик-менеджменту у фінансовій сфері, а також політики ідентифікації кризових явищ суб'єктів господарювання, їх недопущення, зокрема з допомогою засобів і інструментарію якісної та ефективної фінансової санації підприємств. Це головні результати досліджень таких науковців, як К. Горячева [3, с.65-67], Т. Донченко [4, с.124-132], О. Лісничук [7, с.51-56], О. Манойленко [8, с.60-63], Н. Фокіна, В. Бокій [11, с.111-114] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується стаття

Разом з тим, динамізм зовнішнього і внутрішнього середовища підприємств, поява нових системних і критично ускладнених загроз, таких як війна і її негативні наслідки, обумовлюють потребу в подальшому розвитку методико-прикладних основ стратегування політики фінансової санації суб'єктів бізнесу.

Формулювання цілей статті

Метою статті є подальший розвиток теоретико-методичних та методико-прикладних засад стратегування політики фінансової санації підприємств.

Виклад основного матеріалу

Як відомо, санація являє собою сукупність фінансово-економічних, виробничо-технічних, організаційно-правових, соціальних та інших заходів, спрямованих на відновлення платоспроможності, ліквідності та прибутковості підприємства-боржника. Санація реалізується або у формі плану реорганізації (як правило, без збереження юридичної особи боржника) або плану фінансової санації (зі збереженням юридичної особи боржника). Друга альтернатива передбачає здійснення комплексу заходів, орієнтованих на покращення фінансового стану підприємства, яке має ознаки фінансової кризи й істотного погіршення базисних параметрів та характеристик фінансової стійкості, ліквідності і платоспроможності.

Відтак, в основі якісної фінансової санації – здатність покращити фінансовий стан підприємства як комплексного поняття, яке є результатом взаємодії всіх елементів системи його зовнішніх та внутрішніх фінансових відносин, визначається сукупністю виробничо-господарських факторів і характеризується системою показників, що відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів. Фінансовий стан залежить від результатів його виробничої, комерційної та фінансово-господарської діяльності, тому на нього впливають усі ці види діяльності. Фінансова діяльність кожного суб'єкта господарювання спрямована на забезпечення систематичного надходження й ефективного використання фінансових ресурсів, дотримання розрахункової і кредитної дисципліни, досягнення раціонального співвідношення власних і залучених коштів, фінансової стійкості з метою ефективного функціонування й розвитку бізнесу.

Необхідність інформаційно-аналітичного забезпечення підсистеми управління фінансовою санацією підприємства має виконуватися організаційно-функціональним комплексом, котрий забезпечує на основі моніторингу цю підсистему інформаційно-аналітичною і прогнозуною інформацією щодо якісного стану фінансової безпеки, кількісних значень її індикаторів, наявності або потенційності ризиків і загроз, фінансових інтересів і стану їхньої реалізації, здійснення аналізу, планування і вироблення ефективних управлінських рішень стосовно забезпечення належного фінансового стану підприємства.

Передусім важливо провести стратегічний аналіз рівня фінансової безпеки підприємства, зокрема за комплексним підходом. До складу основних функцій забезпечення фінансової безпеки підприємства входять такі функції: стратегічний аналіз, стратегічне планування, контролінг, бюджетування і аудит.

Метою стратегічного аналізу є формування множини альтернатив для прийняття стратегічних рішень, які забезпечать фінансову санацію суб'єкта бізнесу на засадах проактивної політики, одночасно орієнтованої на конкурентні переваги підприємства та його прибутковість в довгостроковій перспективі з максимальним використанням потенціалу підприємства та змін у зовнішньому середовищі на свою користь.

До об'єктів стратегічного аналізу відносять: стратегічні господарські підрозділи (підрозділи диверсифікованої компанії), стратегічні зони господарювання (сегменти ринку), сектори бізнесу (напрями діяльності), окремі продукти (товари, послуги), фінанси, інвестиційні проекти.

Стратегічний аналіз слід виділяти як самостійний напрям дослідження, як окрему систему, оскільки його елементи присутні на кожному із етапів стратегічного управління: від визначення стратегічних цілей до реалізації стратегії та оцінки її ефективності.

Роль стратегічного аналізу в системі управління фінансовою санацією підприємства визначається його перевагами, які дають змогу: створити інформаційну базу для прийняття стратегічних рішень на основі оцінювання внутрішнього та зовнішнього середовища; зменшити негативний вплив змін зовнішнього та внутрішнього середовища на результати діяльності підприємства; швидко реагувати на зміни та вносити відповідні корективи до стратегії, яка реалізується на даному етапі діяльності господарюючого суб'єкта; визначити необхідний рівень потенціалу підприємства та дію чинників зовнішнього середовища, які у поєднанні дають змогу досягнути його стратегічних цілей.

Для виявлення і оцінки рівня загроз фінансовій безпеці підприємства найбільш придатні такі методи аналізу, як SWOT-аналіз та PEST-аналіз, хоча існують ще SNW-аналіз (зазвичай застосовують для більш глибокого вивчення внутрішнього середовища підприємства після проведення SWOT-аналізу) та метод розробки сценаріїв розвитку подій (один із методів прогнозування, що ґрунтується на встановленні послідовності станів об'єкта прогнозування за різних прогнозів зміни фону, на якому перебуває об'єкт).

Класична процедура SWOT-аналізу повинна включати в себе оцінку сильних і слабких сторін підприємства стосовно можливостей та загроз зовнішнього середовища, тому першим етапом є саме PEST-аналіз (табл. 1).

Таблиця 1

PEST-аналіз ризиків підприємства

Політика – Р	Економіка – Е
<ul style="list-style-type: none"> - нестабільна політична ситуація; - постійна зміна керівництва державних регулюючих органів; - зміна та недосконалість законодавства; - відсутність реалізації нормативно-правового забезпечення щодо регулювання питань надання фінансової допомоги підприємствам галузі та проведення відповідної кредитної політики 	<ul style="list-style-type: none"> - нестабільний економічний розвиток держави; - високий рівень інфляції; - недофінансування державних інвестиційних програм; - відсутність резервного або інвестиційного фонду розвитку галузі; - нерозвиненість внутрішнього інвестиційного ринку; - нестабільний курсу гривні
Соціум – S	Технологія – Т
<ul style="list-style-type: none"> - зміни в структурі доходів населення; - зміна структури видатків населення; - рівень кваліфікації кадрів 	<ul style="list-style-type: none"> - застаріле обладнання, яке не орієнтовано на економію; - низька ефективність залучення нових технологій, розробки та впровадження ноу-хау;

PEST-аналіз є попереднім етапом загального аналізу ризиків інвестиційних проектів. Але і на цьому етапі можна визначити загальні для всієї системи ризики. Так, характерні ризики, які мають систематичний характер:

1. Політичний ризик: політична нестабільність, що призводить до частоті зміни керівництва держави і водночас курсу економічної політики держави та неприйняття і невиконання нормативно-правового підґрунтя розвитку галузі.

2. Економічний ризик: зростання інфляції, знецінення національної валюти, і як наслідок, зниження платоспроможності, що призводить до зростання боргових зобов'язань і зниження темпів відтворення.

3. Соціальний ризик: зростання безробіття, зниження купівельної спроможності населення призводять до недофінансування і неможливості здійснювати інвестиційну діяльність, зниженню доступності банківських кредитів.

4. Технологічний ризик: застаріле обладнання та труднощі в розробці та впровадженні новітніх технологій виробництва.

Як видно, ризики розташовані в порядку їх виникнення. Тобто можна констатувати, що політична нестабільність призводить до економічних втрат, які виражаються в зниженні платоспроможності всієї економічної системи та технологічному відставанні виробництва.

Стратегічний баланс підприємства полягає у поєднанні факторів, які негативно та позитивно впливають на діяльність організації (загроз і можливостей) та зокрема на стан фінансової безпеки, що об'єктивно існують у зовнішньому середовищі та суб'єктивно оцінені керівниками, з порівняно сильними та слабкими сторонами її діяльності. Фінансовий стан підприємства залежить від того, наскільки успішно воно здатне реагувати на різноманітні впливи ззовні. Аналізуючи зовнішню ситуацію, необхідно виділяти найбільш суттєві на конкретний період часу фактори. Взаємопов'язуючи розгляд цих факторів з можливостями підприємства можна вирішувати виникаючі проблеми. При вирішенні різного рівня задач необхідно також чітко уявляти, чи піддаються критичні фактори контролю з боку компанії. Чи є вони внутрішніми або зовнішніми, піддаються змінам зусиллями компанії або це зовнішні події, на які компанія впливати не в змозі. Одним з найпоширеніших методів, що оцінюють в комплексі внутрішні і зовнішні фактори, що впливають на розвиток підприємства можна назвати SWOT-аналіз. Матриця SWOT-аналізу представляється у своєрідній формі, що не містить остаточної інформації для прийняття управлінських рішень, але дає змогу впорядкувати процес аналізу інформації з використанням власних думок та оцінок. Для керівника, якщо він зорієнтований на поточну роботу, застосування SWOT-аналізу, є корисним, оскільки заставляє замислитися над ситуацією, що склалася, і подумати над перспективою.

Таблиця 2

Матриця SWOT-аналізу підприємства

Зовнішнє середовище Внутрішнє середовище	Можливості: - вихід на нові сегменти ринку; - зниження цін постачальників; - можливості поліпшення стратегії	Загрози: - вихід на ринок товаровиробників інших регіонів; - інфляція; - перевищення пропозиції над попитом
Сильні сторони: - наявність фінансових ресурсів; - репутація у покупців; - лідерство на ринку; - захищеність від конкуренції	Наявність достатньої кількості фінансових ресурсів дає можливість на вивчення та освоєння нових ринків, зокрема закордонних. Заключити домовленість з постачальником, орендодавцем про тимчасове двостороннє зниження торгової націнки	Висока репутація підприємства у покупців зменшить загрозу тиску з боку нових конкурентів
Слабкі сторони: - застаріле обладнання; - недостатня компетентність і кваліфікація працівників - відставання у сфері дослідження і розробок; - низькі маркетингові можливості	За рахунок підвищення стратегії підприємства провести стратегію маркетингових досліджень. Відмова від посередників, перерозподіл обов'язків на власний персонал, орієнтація на кінцевого споживача	З виходом на ринок нових виробників та відставання у сфері дослідження та розробок призведе до жорсткої конкуренції

Процес стратегічного планування посідає центральне місце в системі стратегічного управління та менеджменту фінансової санації підприємств. Результатом стратегічного планування є стратегічний план (стратегія) забезпечення фінансової безпеки підприємства. Метою стратегічного планування є встановлення певного порядку дій для підготовки ефективного функціонування конкурентоспроможного підприємства. Така стратегія повинна відповідати як фінансові стратегії, так і загальні стратегії підприємства, відповідати його цілям та завданням. Стратегію забезпечення фінансової санації підприємства слід розглядати як модель, яка необхідна для досягнення певних цілей у рамках корпоративної і фінансової стратегії шляхом координації, розподілу та використання фінансових ресурсів підприємства з метою забезпечення належного рівня фінансової безпеки підприємства. У складі стратегії задаються складова (частка) корпоративної місії і цілі, що стосуються фінансової безпеки, результати аналізу внутрішнього і зовнішнього фінансового середовища, якісні і кількісні параметри використання фінансових ресурсів, які задовольняють вимогам забезпечення належного рівня фінансової безпеки, відповідальні за реалізацію намічених заходів, обсяг і джерела фінансових ресурсів (бюджет), потрібних для забезпечення фінансової безпеки підприємства.

Необхідність визначення періоду стратегічного планування, коригування або перегляду стратегій залежить від конкретних умов; вони визначають також ступінь деталізації стратегічних планів.

Головними перевагами стратегічного планування: зв'язок поточних рішень з майбутніми результатами, організоване осмислення рішень з прогнозуванням їхніх наслідків; орієнтація на пошук альтернативних варіантів досягнення цілей, тобто допустимих цілей у межах визначених цілей та наявних обмежень; визначення можливостей і загроз, сильних та слабких сторін діяльності підприємства, врахування їх при встановленні цілей і формулюванні стратегій для забезпечення впливу на ці аспекти; розподіл відповідальності не лише між напрямками діяльності, а й між поточною та майбутньою діяльністю.

Головними недоліками практичного застосування системи стратегічного планування фінансової санації на підприємстві можуть стати: відсутність необхідної інформації для прийняття стратегічних рішень та розробки стратегічних планів, як наслідок, спостерігається низький рівень обґрунтованості планових документів; відсутність альтернативних планів; недостатнє використання науково-методичного арсеналу планування: сценаріїв і методів ситуаційного планування; слабо розвинена система поточного аналізу, контролю та коригування стратегічних планів; недосконала система стимулювання працівників, які беруть участь у розробці та виконанні стратегічних заходів; недостатній рівень організаційного, соціально-психологічного та фінансового забезпечення стратегічного планування.

В основі застосування принципу контролінгу до процесу забезпечення фінансової санації підприємства лежить концепція системного поєднання функцій контролю, планування, зворотного зв'язку та інформаційної забезпечення. Сутність контролінгу фінансової санації підприємства – це самоорганізована система, яка забезпечує інтеграцію, організацію і координацію всіх фаз управління фінансовою безпекою та фінансовим станом підприємства. Контролінг є важливим засобом успішного функціонування підприємства, оскільки: забезпечує керівництво і власника підприємства інформацією для прийняття управлінських рішень, управління ресурсами шляхом інтеграції процесів збирання, обробки, підготовки, аналізу, інтерпретації інформації; забезпечує виживання підприємства на рівнях тактичного і стратегічного управління; сприяє оптимізації залежності «виручка – витрати – прибуток». Впровадження на підприємстві системи фінансового контролінгу дозволяє підвищити ефективність всього процесу управління фінансовою санацією та діяльністю всього підприємства.

Із досвіду практичної роботи, можна стверджувати, що найважливішою умовою фінансової санації є побудова належної системи планування та контролю руху потоків грошових коштів. Система управління потоками грошових коштів в короткостроковій та середньостроковій перспективі містить ідею забезпечення фінансової стабільності підприємства шляхом погодження строків надходження грошових коштів із строками їх використання.

Основою такої системи є бюджетне планування (бюджетування). Бюджетуванням фінансової санації виступає управлінська технологія, яка передбачає розробку бюджетів в цілому по підприємству і окремих структурних одиницях і застосування котрої забезпечуватиме належний рівень фінансової стійкості та безпеки підприємства. Результатом бюджетування у сфері фінансової санації бізнесу є фінансовий план (бюджет), в якому визначено необхідний для реалізації намічених заходів (управлінських рішень) щодо забезпечення фінансової безпеки обсяг фінансових ресурсів, а також джерела їх надходження. В межах стратегічного плану розробляється забезпечення за двома складовими бюджету: 1-й – на поточний рік (виділяється у складі стратегічного бюджету), 2-й – сам стратегічний бюджет на весь період дії стратегічного плану, який носить прогностичний характер. Процес підготовки бюджету забезпечення фінансової санації підприємства включає чотири етапи: складання бюджету планового періоду; виконання бюджету в цілому по підприємству і окремих структурних одиницях; контроль виконання бюджету з використанням моніторингу.

Складання бюджетів можна згрупувати на за такими принципами:

1. Узгодження цілей, що вимагає початку процесу бюджетування «знизу вгору», оскільки керівники низової ланки краще володіють ситуацією на ринку і зі свого боку більш точно забезпечують реалізацію бюджетів. Потім бюджетні плани узгоджуються з керівниками середньої і вищої ланки управління для забезпечення відповідності цілям підприємства. При цьому процес бюджетування змінює напрям і реалізується за схемою «згори вниз».

2. Установлення пріоритету відносно завдання і координації бюджетування, що забезпечує використання дефіцитних ресурсів у найбільш вигідному напрямку.

3. Співвідпорядкованість, що припускає, що кожний підрозділ підприємства планує й відповідає тільки за ті економічні показники, на які воно впливає.

4. Відповідальність, що передбачає передачу кожному підрозділу функції контролю за виконанням своєї частини бюджету разом з повноваженнями здійснювати при необхідності координуючі заходи.

5. Постійність цілей, яка припускає, що встановлені базові показники принципово не міняються протягом планового періоду.

Аудит фінансової санації підприємства слід вважати комплексною, систематичною, незалежною періодичною перевіркою стану зовнішнього і внутрішнього фінансового середовища, правильності визначення і реалізації фінансових інтересів, цілей, стратегії забезпечення фінансової санації підприємства в цілому і по її окремих функціональних складових. Метою аудиту фінансової санації підприємства є правильність і своєчасність визначення загроз фінансовій безпеці, існуючих ризиків здійснення фінансової діяльності, чинників, що призвели до певного стану фінансової безпеки, можливостей підприємства щодо утримання фінансової безпеки на належному рівні, а також розроблення заходів щодо загального покращення та оздоровлення фінансової системи підприємства.

Внутрішній аудит є одним із видів внутрішньогосподарського контролю. В основному, внутрішній аудит розглядає бухгалтерську інформацію й її достовірність. Завдання внутрішнього аудиту – допомогти відповідним працівникам підприємства виконувати свої обов'язки максимально кваліфіковано й ефективно.

Метою внутрішнього аудиту підприємства є вдосконалення організації й управління виробництвом, виявлення й мобілізація резервів його зростання. Внутрішній аудит аналізує ситуацію ризику і застерігає від банкрутства, використовує ноу-хау для збільшення прибутку й ефективності нової технології, вживає заходів, що сприяють фінансовій санації підприємства.

Зовнішній аудит виконують аудиторські фірми за договором. Ці питання переважно стосуються перевірки стану фінансово-господарської діяльності за даними бухгалтерського обліку, балансу і звітності. При цьому аудит визначає відповідність такої діяльності законодавству, а також достовірність її відображення в системі бухгалтерського обліку і звітності. На договірних засадах аудиторська фірма надає підприємству різні аудиторські послуги щодо удосконалення бухгалтерського обліку і контролю фінансово-господарської діяльності, консультації і рекомендації з питань бізнесу.

Послідовність аудиторської перевірки діяльності підприємства складається з цілого ряду дій: збір і аналіз інформації, необхідної для оцінки достовірності бухгалтерського обліку та фінансової звітності; визначення профілю та обсягу діяльності підприємства за установчими документами, за статутом, характером і змістом його роботи; порівняння фактичної діяльності підприємства зі статутною встановлення невідповідності між ними, про що ставиться до відома керівництво фірми і подаються рекомендації щодо внесення змін чи доповнень до статуту і здійснення перереєстрації підприємства у відповідних державних органах; планування аудиту і наступний контроль аудиторської перевірки; оцінювання внутрішнього аудиторського контролю; аналіз показників балансу і даних інших форм фінансової звітності; перевірка аналогічних показників балансу, звіту про фінансові результати, звіту про рух грошових коштів, звіту про власний капітал; контроль відповідності даних фінансової звітності записам в облікових регістрах; перевірка відповідності даних бухгалтерського фінансового обліку і фінансової звітності вимогам чинного законодавства і нормам облікової політики; попередня оцінка повноти і правильності складання балансу та інших форм фінансової звітності.

На основі аналізу і тестування звітних та інших даних про підприємство аудитор висловлює свою професійну думку про об'єктивність і точність даних обліку і звітності та їх відповідність реальній дійсності.

Отже, головна мета фінансової санації підприємства полягає в тому, щоб гарантувати його стабільне та максимально ефективне функціонування сьогодні та високий потенціал розвитку в майбутньому.

Головна умова фінансової санації бізнесу – здатність протистояти існуючим і виникаючим небезпекам та загрозам, які здатні завдати фінансової шкоди підприємству, небажано змінити структуру капіталу, примусово ліквідувати підприємство. Управління фінансовою безпекою входить в загальну систему управління санацією підприємства, являючи найважливішу його функціональну підсистему, яка забезпечує реалізацію управлінських рішень переважно в фінансовій сфері його діяльності. Мета управління фінансовою санацією підприємства – реалізація її головного фінансового інтересу і основних задач функціонування.

Основними принципами управління фінансовою санацією підприємства слід визначити: первинність господарського законодавства; застосування програмно-цільового управління; обов'язкове визначення сукупності власних фінансових інтересів підприємства у складі його місії; інтегрованість підсистеми управління фінансовою санацією та фінансовою безпекою із загальною системою фінансового менеджменту; забезпечення збалансованості фінансових інтересів підприємства, окремих його підрозділів і персоналу; взаємна матеріальна відповідальність персоналу і керівництва за стан фінансової безпеки; необхідність постійного моніторингу реальних і потенційних загроз; відповідність заходів щодо забезпечення фінансової безпеки економічній стратегії розвитку підприємства, його місії; координація реалізації заходів щодо забезпечення фінансової безпеки; необхідність і своєчасність удосконалення в разі потреби системи фінансової безпеки; наявність зворотного зв'язку; необхідність організаційного і методичного оформлення підсистеми фінансової безпеки; мінімізація витрат на забезпечення загального фінансового оздоровлення суб'єкта бізнесу.

Елементами механізму управління фінансовою санацією підприємства є: сукупність фінансових інтересів; функції, принципи і методи управління; організаційна структура; управлінський персонал; техніка і технології управління, фінансові інструменти, критерії оцінки фінансового стану. У такому розумінні механізм забезпечення фінансової санації підприємства являє собою єдність процесу управління і системи управління.

Головний принцип збереження фінансової безпеки підприємства під час його фінансової санації – це контроль і балансування доходів і витрат економічної системи. На збереження фінансової стійкості, ліквідності і платоспроможності роблять значний вплив внутрішні (кваліфікація облікового і фінансово-економічного персоналу; кваліфікація і навички вищого керівництва підприємства; ефективність системи внутрішнього контролю; касова, податкова і платіжна дисципліна; збутова і маркетингова стратегія підприємства) та зовнішні (законодавча і нормативна база, яка регулює господарську діяльність; платоспроможність дебіторів; діяльність (протидія) державних органів і органів місцевої самоврядування; активність кредиторів по вимозі боргів; ефективні ділові стосунки з фінансово-банківською системою; надійність партнерів і контрагентів) чинники.

Небезпеки і загрози, що впливають на фінансовий стан і безпеку суб'єкта господарювання, також можна розділити на зовнішні і внутрішні. Головними зовнішніми небезпеками і загрозами є: скупка акцій,

боргів підприємства небажаними партнерами; наявність значних фінансових зобов'язань в підприємства (як великої величини позикових засобів, так і великих заборгованостей підприємству); криза грошової і фінансово-кредитної систем; нестабільність економіки; недосконалість механізмів формування економічної політики держави.

До внутрішніх небезпек і загроз відносяться навмисні або випадкові помилки менеджменту в області управління фінансами підприємства, пов'язані з: вибором стратегії підприємства; управлінням і оптимізацією активів і пасивів підприємства (розробка, впровадження і контроль управління дебіторською і кредиторською заборгованостями, вибір інвестиційних проектів і джерел їх фінансування, оптимізація амортизаційної і податкової політики).

Для забезпечення якісної фінансової санації на підприємстві доцільно створити спеціалізований структурний підрозділ, який буде здійснювати аналіз фінансового стану, а також розробляти, втілювати в життя і контролювати ключові параметри фінансового стану та фінансової безпеки підприємства як складової його економічної безпеки. Як правило, орган, який в оперативному режимі проводить моніторинг фінансової санації, оперативно реагує на зміну ситуації, регулярно готує документи вищому керівництву підприємства для ухвалення рішень по тих або інших проблемах і контролює їх виконання – це служба фінансової безпеки підприємства.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Таким чином, побудова стратегії здійснення фінансової санації підприємства потребує визначення критеріальних вимог до неї. Проте дотепер в економічній літературі відсутні теоретичні комплексні розробки цього питання. Створення дієвої системи управління фінансовою санацією підприємства передбачає чітке визначення джерел потенційної загрози у тій чи іншій сфері, а також наявних і необхідних ресурсів для їх нейтралізації.

Подальші наукові дослідження у цьому напрямі стосуються удосконалення методики аналізування якості фінансової санації підприємства.

Література

1. Васильчак С. В., Веселовський А. І. Економічна безпека підприємства та її складова в сучасних умовах. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2020. Вип. 20.15. С. 98–105.
2. Васильців Т. Г., Ярошко О. Р. Фінансова безпека підприємства: місце в системі економічної безпеки та пріоритети посилення на посткризовому етапі розвитку економіки. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2018. Вип. 21.2. С. 132-136.
3. Горячева К. Фінансова безпека підприємства. Сутність та місце в системі економічної безпеки. *Економіст*. 2003. № 8. С. 65-67.
4. Донченко Т. В. Теоретичні основи санації підприємств: сутність та функції. *Вісник Житомирського державного технологічного університету*. 2020. № 3. С. 124–132.
5. Зубко Т. Л. Оцінка рівня економічної безпеки підприємства галузі зв'язку. *Економіка. Менеджмент. Бізнес*. 2016. Вип. 3. С. 81-88.
6. Куцик В. І., Лупак Р. Л. Моделювання конкурентних позицій підприємств реального сектора економіки на внутрішньому ринку. *Бізнес Інформ*. 2017. № 12 (479). С. 244-249.
7. Ліснічук О. А. Розрахунок санаційного потенціалу підприємства: зарубіжний досвід та вітчизняна практика. *Інноваційна економіка*. 2019. № 5(31). С. 51–56.
8. Манойленко О. В. Підходи до оцінки санаційного потенціалу тимчасово неплатоспроможних суб'єктів господарювання. *Економіка та держава*. 2016. № 1. С. 60-63.
9. Меліхова Т. О. Оцінювання ймовірності банкрутства з метою підвищення фінансового стану підприємства. *Агросвіт*. № 10. С. 11-18.
10. Собкевич О. В. Зміцнення економічної безпеки держави на засадах відбудови інноваційного потенціалу індустріального комплексу сходу України. *Регіональна економіка*. 2015. Вип. 2. С. 144-152.
11. Фокіна Н. П., Бокій В. І. Економічна безпека підприємства – найважливіша складова фінансової стійкості. *Актуальні проблеми економіки*. 2003. № 8 (26). С. 111-114.
12. Шнипко О. С. Економічна безпека ієрархічних багаторівневих систем: регіональний аспект: монографія. Київ, 2016. 288 с.
13. Ilyash O., Vasylytsiv T., Lupak R., Get'manskiy V. Models of efficiency of functioning in trading enterprises under conditions of economic growth. *Bulletin of Geography. Socio-economic Series*, 2021. no. 3. pp. 7-24.
14. Lupak R., Kuniyska-Iliash M. Substantiation of the directions of structural reforms in the economy of Ukraine in the context of realization of the state region and branch policy of import substitution. *Інноваційна економіка*, 2017. № 7-8. Р. 70.
15. Lupak R., Boiko R., Kuniyska-Iliash M., Vasylytsiv T. State management of import dependency and state's economic security ensuring: New analysis to evaluating and strategizing. *Accounting*. 2021. Vol. 7 (4), pp. 855-864.

References

1. Vasylichak, S. V., Veselovskyi, A. I. (2020). Economical security of business and її warehouses in today's minds. *Scientific Bulletin of NLTU of Ukraine*. Vol. 20.15. pp. 98–105.
2. Vasylytsiv, T. G., Yaroshko, O. R. (2018). Financial security of the enterprise: place in the system of economic security and priorities of strengthening at the post-crisis stage of economic development. *Scientific Bulletin of NLTU of Ukraine*. Vol. 21.2. pp. 132-136.
3. Gorjacheva, K. (2003). Financial security of the enterprise. The essence and place in the system of economic security. *Economist*. Vol. 8, pp. 65-67.
4. Donchenko, T.V. (2020). Theoretical foundations of enterprise rehabilitation: essence and functions. *Bulletin of Zhytomyr State Technological University*. Vol. 3. pp. 124–132.
5. Zubko, T. L. (2016). Assessment of the level of economic security of the communications company. *Economy. Management. Business*. Vol. 3. pp. 81-88.
6. Kutsyk, V. I., Lupak, R. L. (2017). Modeling of competitive positions of enterprises of the real sector of the economy in the domestic market. *Business Inform.* no 12 (479). pp. 244-249.
7. Lisnichuk, O.A. (2019). Calculation of the rehabilitation potential of the enterprise: foreign experience and domestic practice. *Innovative economy*. Vol. 5(31). pp. 51–56.
8. Manojlenko, O.V. (2016). Approaches to assessing the resolution potential of temporarily insolvent entities. *Economy and state*. Vol. 1. pp. 60-63.
9. Melixova, T.O. (2019). Assessing the probability of bankruptcy in order to improve the financial condition of the enterprise. *Agrosvit*. Vol. 10. pp. 11-18
10. Sobkevych, O. V. (2015). Strengthening the economic security of the state on the basis of rebuilding the innovation potential of the industrial complex of eastern Ukraine. *Regional economy*. Vol. 2. pp. 144-152.
11. Fokina, N. P., Bokij, V. I. (2003). Economic security of the enterprise – an essential component of financial stability. *Actual problems of economics*. Vol. 8 (26), pp. 98-110.
12. Shnipko, O. S. (2016). Economics of security of the archival bagatorial systems: the regional aspect. Kyiv.
13. Ilyash, O., Vasylytsiv, T., Lupak, R., Get'manskiy, V. (2021). Models of efficiency of functioning in trading enterprises under conditions of economic growth. *Bulletin of Geography. Socio-economic Series*, no. 3. pp. 7-24.
14. Lupak, R., Kunytska-Iliash, M. (2017). Substantiation of the directions of structural reforms in the economy of Ukraine in the context of realization of the state region and branch policy of import substitution. *Innovative economy*, no. 7-8. pp. 70.
15. Lupak, R., Boiko, R., Kunytska-Iliash, M., Vasylytsiv, T. (2021). State management of import dependency and state's economic security ensuring: New analysis to evaluating and strategizing. *Accounting*. Vol. 7 (4), pp. 855-864.

<https://doi.org/10.31891/2307-5740-2023-314-1-35>

UDC: 338

Valentyna LUKIANOVA

Khmelnytskyi National University

<https://orcid.org/0000-0003-0036-3138>

e-mail: lukianovav@khmnu.edu.ua

Tetiana HOLOVACH

Khmelnytskyi National University

<https://orcid.org/0000-0003-3681-2185>

Iryna ZAKRYZHEVSKA

Khmelnytskyi National University

<https://orcid.org/0000-0003-0918-9949>

e-mail: zakryzhevskai@khmnu.edu.ua

STRATEGY AS A TOOL FOR ENSURING THE EFFICIENT FUNCTIONING OF THE ENTERPRISE

The real sector of Ukraine's economy is currently characterized by crisis phenomena that hold back the pace of its recovery. In this regard, focusing on short-term development programs, the absence or wrongly chosen strategy leads only to the localization of losses and to a decrease in the efficiency of enterprises in the long term. In turn, this necessitates the implementation of strategic management, which provides an opportunity for enterprises to ensure economic growth and get out of a crisis state. The article presents developments in the field of strategic management, highlights methodological problems of strategizing. Theoretical approaches to the formation of enterprise strategies are considered. It was established that the process of strategic management in Ukraine requires the use of modern technologies and tools. That is why there is a need to deepen research into the theoretical and methodological foundations of strategic management at all levels.

The necessity of using the strategizing system as a tool for mobilizing internal reserves, taking into account external factors, forming and implementing strategies, promoting the development of the enterprise in the long term, is substantiated. By considering the stages of the process and strategizing tools, it is possible to conclude that the chosen strategy meets the goals, opportunities, and requirements of the enterprise's external environment.

To characterize the real (initial) strategic processes taking place at enterprises, it is necessary to take into account the peculiarities of different types of enterprises, their branch affiliation and competitive status. The initial strategic processes determine the individuality of the strategic choice of business processes for their further optimization, and the criteria for their selection are formed.

Timely detection of problems and implementation of measures to adjust the process or content of strategy implementation, review of goals, is impossible without the use of strategic control, the key element of which is the system of indicators. This system should contain indicators that are control points for evaluating the effectiveness of strategy implementation at each stage. The presented control indicators are differentiated according to the main classification features.

Keywords: strategy; strategic management; strategizing; strategic management tools; strategic control.

Валентина ЛУК'ЯНОВА, Тетяна ГОЛОВАЧ, Ірина ЗАКРИЖЕВСЬКА

Хмельницький національний університет

СТРАТЕГУВАННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА

Реальний сектор економіки України на сьогодні характеризується кризовими явищами, що стримують темпи його відновлення. У зв'язку з цим орієнтація на короткострокові програми розвитку, відсутність або невірно обрана стратегія приводять лише до локалізації втрат та до зниження ефективності діяльності підприємств у довгостроковій перспективі. У свою чергу це зумовлює необхідність здійснення стратегічного управління, що надає можливість підприємствам забезпечити економічне зростання та вийти з кризового стану.

У статті представлені напрацювання у сфері стратегічного управління, висвітлено методологічні проблеми стратегування. Розглянуто теоретичні підходи формування стратегій підприємства. Встановлено, що процес стратегічного управління в Україні потребує використання сучасних технологій та інструментів. Саме тому з'являється необхідність поглиблення досліджень теоретико-методологічних основ стратегічного управління на всіх рівнях. Обґрунтовується необхідність застосування системи стратегування як інструменту мобілізації внутрішніх резервів з урахуванням зовнішніх факторів, формування та реалізація стратегій, сприяння розвитку підприємства у довгостроковій перспективі. За допомогою розгляду етапів процесу та інструментів стратегування можна зробити висновок про відповідність обраної стратегії цілям, можливостям та вимогам зовнішнього середовища підприємства.

Для характеристики реальних (вихідних) стратегічних процесів, що відбуваються на підприємствах, необхідно враховувати особливості різних типів підприємств, їх галузеву приналежність та конкурентний статус. Вихідні стратегічні процеси визначають індивідуальність стратегічного вибору бізнес-процесів для подальшої їх оптимізації, сформовані критерії їх вибору.

Своєчасне виявлення проблем та здійснення заходів щодо коригування процесу чи змісту реалізації стратегій, перегляду цілей, неможливо без застосування стратегічного контролю, ключовим елементом якого є система показників. Ця система повинна містити індикатори, що є контрольними точками для оцінки ефективності реалізації стратегії на кожному етапі. Представлені показники контролю диференційовані за основними класифікаційними ознаками.

Ключові слова: стратегія; стратегічне управління; стратегування; інструменти стратегічного управління; стратегічний контроль.

Statement of the problem in a general form and its connection with important scientific tasks

Crisis phenomena that, starting in 2019, are holding back the pace of recovery of the real sector of Ukraine's economy, are COVID-19, the rise in energy prices, the presence of a global shortage of raw materials and components, the narrowing of national production borders, etc. In February 2022, the military invasion of the Russian Federation affected the ability of businesses to fully function and led to huge financial and other losses in the country's economy. In particular, the total loss of small and medium-sized businesses in July 2022, according to the results of research [1], reached 85 billion dollars. 46.8% of enterprises completely or almost completely stopped working. Only 12.4% of enterprises have not changed or increased the scope of work compared to pre-war times, but 19% are forced to relocate. The reduction in the scope of activity led to the reduction of more than a million workers. Of them, 20% of the staff were sent on vacation, 27% are working under the conditions of reduced wages. In modern conditions, the main obstacles to business development are: a decrease in the solvency of customers in the domestic market, the lack of sufficient capital, the unpredictability of the situation, the unavailability of credit resources, the deterioration of the quality of material resources, the destruction of supply chains and inefficient logistics, the aging of technologies and equipment, incorrectly set goals and tasks, the lack of a clear strategy, the loss of flexible adaptation of the enterprise to factors affecting the external environment, a decrease in competitive potential.

Therefore, the absence or incorrectly chosen strategy of the enterprise leads to the localization of losses and a decrease in the efficiency of the enterprises in the long term. In turn, this necessitates the implementation of strategic management, which allows enterprises to get out of a crisis situation and ensure economic growth. There are growing demands for raising the scientific level of enterprise management based on the revision of principles, methods, and approaches to work organization at all levels. Special attention should be paid to important theoretical questions of the methodological plan, especially to strategizing, as the main approach to the development and implementation of enterprise strategies, the mobilization of its internal reserves taking into account the factors of the external environment and the creation of the most favorable conditions for the operation of the enterprise in the long term.

Analysis of recent research and publications

The works of many domestic and foreign researchers are devoted to the issue of theoretical support of the strategic management system and the features of strategizing. Namely, such as I. Ansoff, A. Thompson, G. Hamel, J. Hentze, O. Williamson, R. Miles, D. Miller, P. Senge, K. Snow, A. Strickland, K. Hofer O. Vikhansky, V. Katkal, J. Lempel, D. Lviv, I. Vakhovich, L. Yemelienenko, B. Koretsky, N. Kuharska, D. Stechenko, Z. Shershnyova and others.

Highlighting previously unresolved parts of the general problem, to which the article is devoted

Analysis of scientific research in the field of strategic management of Ukrainian enterprises allows us to conclude that insufficient attention is paid to this issue. In this context, there is an urgent need to deepen research into the methodological foundations of strategic management at all its levels. This explains the direction of the chosen research.

Formulation of the goals of the article

The purpose of the article is to generalize theoretical and methodological developments and scientific and practical substantiation of the expediency of using strategizing as a guarantee of long-term effective functioning of enterprises under the conditions of strengthening transformational processes in the economy of Ukraine.

Presenting main material

In modern conditions of enterprise management, to ensure effective functioning not only in the short term, but also in the long term, there is an urgent need to develop and apply new approaches to enterprise management. In global practice, strategic management is considered an effective tool in this aspect.

The essence of strategic management is the preparation of available resources for a timely response and rapid adaptation to unpredictable changes in the environment. The first significant scientific developments in the field of strategic management in the second half of the 20th century were the works of A. Chandler, K. Andrews, and I. Ansoff. It was these scientists who substantiated the necessity of applying strategic management in the activities of enterprises [2].

Today, the main task of enterprise managers is to choose a methodology that would be mutually consistent with the general management system of the enterprise and best correspond to the individual characteristics of its activity [3]. Based on this, the most important feature of the modern economic paradigm is the consideration of strategic management based on the concept of "strategizing" (from the English "strategizing"). The English term "strategy" was first used by the classic economist, Nobel Prize laureate Oliver Williamson.

There is no clear understanding of the term "strategizing" in the scientific literature. Let's consider the opinions of various scientists regarding the concept of strategizing (Table 1).

Table 1

Definition of the concept of strategizing by some scientists

The authors	The content of the concept
Banar O.I. [4]	Strategizing derives from specific goals and mechanisms, detailing the plan to achieve the set goals, this is its distinguishing feature. That is, the strategy envisages the following scenario: the goal - solutions and methods, sources of funding, economic levers and incentives to achieve the final result, step-by-step monitoring
Batchenko L.V., Gonchar L.O., Gul E.A. [5]	Strategizing involves a set of measures and measures that allow the enterprise to choose the optimal way to realize its vision not only for the future, but also at every moment of the functioning of business processes. The application of strategizing is impossible without strategic thinking and establishing strategic communication at various organizational levels of the enterprise
Chemeris V. S., Kazmir L. P. [6]	Strategizing is a holistic process of development and practical implementation of strategic goals, which has its own potential for self-development
Mc Gee John [7]	Strategizing refers to the management of the enterprise as a whole, when a balance is achieved between a set of market-oriented activities, the necessary resources and processes needed to achieve the highest positions of the enterprise's development in the future. In this sense, strategizing is not just a business process like strategic planning, and it is not a branch of futurology where you can get information about the directions of development, it is the main way of thinking about the future of the enterprise. Strategizing behavior involves creative changes in its configuration of activities, in the nature of its resource sets, as well as in the procedures and processes that link resources to activities
J. Matthews [8]	The concept of "strategizing" means "maneuvering enterprises in positioning and differentiating them from each other and finding a competitive advantage over each other in conditions of imbalance. Strategizing is based on three fundamental categories designed to explain the strategic choices of enterprises: their resources; actions that can be taken in relation to resources and procedures that would combine the two previous categories"

So, according to scientists, the concept of "strategizing" has different meanings. We agree with the opinion of V.V. Gurochkin, the author of the work " Strategizing as a tool for the development of industrial enterprises in an emerging economy" [9], that "strategizing development at the macro level (enterprise), unlike strategy, involves a broader coordination of all levels of enterprise management and a system of continuous management in the direction of forecasting, planning and implementation of the development strategy in the future". That is, strategizing refers to the management of the enterprise as a whole, when a balance is achieved between a set of market-oriented activities, the necessary resources and processes needed to achieve the highest positions of the enterprise's development in the future. The main advantages of using the mechanism of strategizing include the use of new methods and tools for working with the future (methods of development, "mapping" of movement, etc.), systematic study of tasks related to the formation and implementation of strategies, improvement of existing strategic planning, formation of strategic management mechanisms on the basis of partnership [4].

The process of strategizing is a system of mechanisms and institutions related to time, finances, material and technical resources, aimed at realizing the priorities of the economic entity, ensuring by achieving the ultimate goals and the multiplier effect of its sustainable socio-economic development [4].

The stages of the strategizing process are presented in fig. 1.

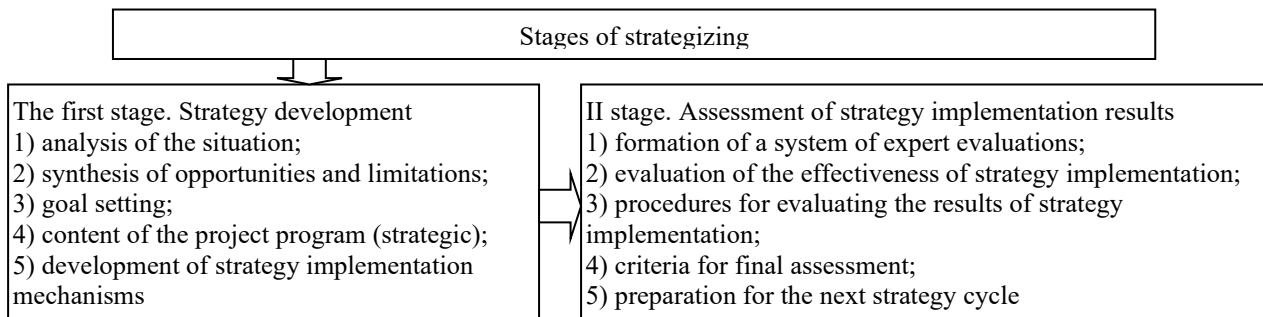


Fig. 1. Stages of the strategizing process

Compiled by the authors according to the source [4]

The tools of strategic management and strategizing provide an answer to whether the chosen strategy meets the opportunities, goals, and requirements of the enterprise's external environment. These include [10, 11]:

- 1) SWOT-analysis, which makes it possible to identify those strengths and weaknesses that require the most attention and effort from the enterprise;
- 2) a balanced system of indicators, which is a format for describing activities using a set of indicators that correspond to certain strategic perspectives and is closely related to business processes aimed at meeting the needs of consumers;
- 3) the model of Lawrence Maisel (Lawrence S. Maisel) is almost completely similar to the balanced system of indicators, only the perspective of learning and growth is replaced by the perspective of human resources (innovation, education and training, development of products and services, competence and corporate culture);

4) the TEMPLES technique allows you to consider a group of issues related to the external environment, dividing them into several subgroups for appropriate definition and classification. Each of these factors is subjected to appropriate analysis in order to find out what difficulties may arise when working in this field and what positive opportunities open up here;

5) Tableau de Bord. A system that combines a set of financial and non-financial indicators to measure the performance of all units of the institution. Indicators are divided into functional and target, between which cause-and-effect relationships are determined. Operational efficiency indicators (non-financial) are used at the lower levels of management, financial indicators are added at the upper levels;

6) The EP2M model ensures the implementation of the strategy. In addition, attention is paid to such areas of activity as customer service, improvement of internal processes (increasing efficiency and profitability), change management, freedom of action, etc.;

7) measurement of achievements according to the version of "Ernst & Young" verifies the compliance of the critical success factors of the company with its strategies;

8) the "Business Management Window" model is focused on strategic management and growth in external and internal spheres;

9) GAP analysis, or "strategic gap" analysis, is a tool used to analyze deviations between actual and planned (desired) indicators. The strategic hatch is the difference between the expected value of the indicator and the target. An indicator can be profit, revenue, profitability, market share or marginal revenue.

To assess the company's strategy, some scientists suggest using approaches based on the definition of a number of integral, normative and actual indicators.

Note that in order to characterize the real strategic processes taking place at enterprises, it is necessary to understand the peculiarities of different types of enterprises, the industry and competitive context. Each enterprise has its own configuration of initial strategic processes that determine the individuality of its strategic choice. Scientists O.O. Zavadovska, L.P. Artemenko, authors of the work "Methods for evaluating the implementation of the company's strategy" [12] suggest using the following criteria for choosing business processes for their further optimization (Table 2).

Table 2

Criteria for selecting business processes for further optimization

Criterion name	Content
The importance of the business process	It characterizes the degree of contribution of the business process to the achievement of the company's strategic goals. To optimize the activity of the enterprise, first of all, you need to choose the most important business processes, because it is their improvement that will give the greatest effect
Problematic business process	If the business process is important, but at the same time its indicators are at an acceptable level, then in most cases there is no need for its priority optimization. The degree of difficulty of business processes should be evaluated not simply as a gap between the desired and the real, but as the difference between the key indicators that determine the competitiveness of the company and its main competitors on the market
The possibility and cost of making changes to the business process	First of all, those processes that can be improved with the lowest costs are chosen. At the same time, in addition to financial costs, it is important to evaluate non-financial ones as well. Such are the moral "costs" accompanying the implementation of changes, "costs" that lead to a possible deterioration of the psychological climate in the organization, etc. All negative consequences that may arise during process optimization should be considered

Compiled by the authors according to the source [12]

Strategic control for timely identification of problems, review of goals and implementation of measures to adjust the process or content of strategy implementation. Strategic control gives an answer to the question "whether it is possible to continue to implement the adopted strategy in the chosen way and whether its implementation will lead to the achievement of the set goals." The main tasks that are solved in the process of monitoring the implementation of the strategy include: determination of what and by what indicators to check; assessment of the state of the controlled object in accordance with accepted standards, regulations or other reference indicators; clarification of the reasons for deviations, if such are revealed as a result of the conducted assessment; making adjustments, if necessary and possible. The key element for strategic control is the system of indicators. The system of indicators should be developed at the stage of forming strategic goals and contain indicators that will serve as certain control points for the effectiveness of strategy implementation at certain, defined stages. Table 3 shows the control indicators for the main classification features [13].

The stage of adjustment based on the results of strategic control can apply both to the implemented strategy and to the goals of the enterprise.

Therefore, conscious strategic management allows the company's management to identify new opportunities and negative trends in a timely manner; respond to changes in its economic activity, evaluate alternative prospects for the development of the enterprise in the future.

Table 3

Control indicators for the main classification features

Classification sign	Control indicators (indicators)
1. By areas of control	external - reflect the state of relevant factors of the enterprise's external environment
	internal - indicators that reflect the efficiency, productivity and effectiveness of internal processes at the enterprise
	input – a set of indicators characterizing the quantitative and qualitative aspects of resources input to the organization
	weekend - a system of indicators that measure the conformity of products, services and information produced at the enterprise to the requirements and expectations of stakeholders
	generalizing - indicators that, based on the aggregation of external, internal, input and output groups, signal the effectiveness (inefficiency) of the company's activities on the way to implementing the chosen strategy
2. By content	cost, reflecting the state and development of the enterprise with the help of financial indicators
	natural, which reflect the development of the main areas of the enterprise in natural terms
	labor, which determine the quantitative and qualitative aspects of the enterprise's labor potential
	qualitative – parametric indicators reflecting the system of requirements for certain subjects, processes or phenomena
3. By functional orientation	financial - characterize the financial state of the enterprise and the financial results that must be achieved at the specified stages of the implementation of goals
	marketing - aim to determine the impact of the company's internal efforts on the behavior of end consumers
	production (operational) – reflect the planned course of production of goods or services
	personnel - determine the quantitative, qualitative and labor characteristics of the personnel necessary to achieve the goals

Compiled by the authors based on the source [13]

Conclusions from this study and prospects for further research in this direction

In modern conditions, the process of strategic management of business entities in Ukraine needs improvement with the use of modern technologies and tools. The application of strategizing in the enterprise management system can be considered as a new approach to the development and implementation of strategies. This will make it possible to mobilize internal reserves and create favorable conditions for the development of entrepreneurship in the long term. Under the conditions of rapid transformation of the external environment, the process of forming and implementing strategic decisions is complicated. This leads to increased attention to the use of a system of strategic control indicators in order to ensure adaptability and supervision of the chosen direction of strategic development of the enterprise. Prospects for further research are the mechanisms of implementation of effective management decisions in the field of strategizing to activate the development of economic entities under the conditions of transformational changes and challenges.

References

- 1 Analysis of the actual state and the development of new proposals to create new employment conditions in Ukraine. <https://careerhub.in.ua/doslidzhennya-analiz-aktualnogo-stan/>
- 2 Shevchenko L.S. Ctratehiia orhanizatsii v umovakh obmezhen, nevyznachenosti ta neperedbachuvanosti. Ekonomichna teoriia ta pravo. 2020. No. 3 (42). S. 8–27. DOI: 10.31359/2411-5584-2020-42-3-8.
- 3 Shramenko O.V., Zhylina H.F., Zadorozhna S.M. Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti. 2019. No. 67. S. 105-114. URL: <https://lib.kart.edu.ua/bitstream/123456789/2306/1/Shramenko.pdf>
- 4 Banar O.V., Petrenko N.O. Efektyvna ekonomika. 2021. No. 8. URL: <http://www.economu.nauka.com.ua/?op=1&z=9128> (14.02.2023). DOI: 10.32702/2307-2105-2021.8.2
- 5 Batchenko L.V., Honchar L.O., Hul Ye.A. Osoblyvosti ekonomichnoho stratehuvannia pidpriemstv u sferi hostynnosti. Ekonomika ta suspilstvo. 2022. Vypusk 45. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-45-86>
- 6 Chemerys V.S., Kazmir L.P. Kontseptualni zazady stratehuvannia innovatsiinoho rozvytku silskykh terytorii na rehionalnomu rivni. Sotsialno-ekonomichni problemy suchasnoho periodu Ukrainy. 2018. Vyp. 4 (132). S. 79–84.
- 7 McGee John. Strategizing. In Wiley Encuclopedia of Management, edited by Professor Sir Caru L Cooper. 2015. Doi: 10.1002/9781118785317.weom120170
- 8 Mathews J. Strategizing, Disequilibriu mand Profi. Stanford University Press. 2006. Mau 16. R. 2, 6, 9.
- 9 Lutsykyv I., Kotovska I. Stratehichne upravlinnia yak instrument rozvytku subiektiv publichnoi sfery v Ukraini. Ekonomika ta upravlinnia natsionalnym hospodarstvom. 2018. S. 19-27. URL: <https://galicianvisnyk.tntu.edu.ua/pdf/54/5.pdf>
- 10 Khalikova Ye.S. Osoblyvosti instrumentiv kontrolinhu v systemi upravlinnia pidpriemstvov. The science of innovation. 2018. No. 1. S. 37-39. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-instrumentov-kontrollinga-v-sistemeupravleniya-predpriyatiem>.
- 11 Zavadovska O.O., Artemenko L.P. Metody otsiniuvannia realizatsii stratehii pidpriemstva. Ekonomika ta upravlinnia pidpriemstvamy. 2018. Vypusk 19. S. 185-189. URL: https://www.market-infr.od.ua/journals/2018/19_2018_ukr/33.pdf
- 12 Khaustova K.M., Melnyk Ya. V. Indicators strategic control of yak skladova tsyfrovoho menezhmentu pidpriemstva. Biznes Inform. 2021. No. 10. C. 351–357. URL: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2021-10-351-357>

<https://doi.org/10.31891/2307-5740-2023-314-1-36>

УДК 332.62

Омелян ЛЕВАНДІВСЬКИЙ

Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника

<https://orcid.org/0000-0002-5819-8377>

omelyant@ukr.net

Михайло ІВАСИШИН

Івано-Франківський національний університет нафти і газу

<https://orcid.org/0009-0002-9777-6069>

m.ivasyshin@gmail.com

ФІНАНСОВА ВИГОДА У ТОРГОВО-ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИНАХ УКРАЇНИ З ЄС

Актуальність теми дослідження супроводжується важливістю узагальнення та наукового обґрунтування окремих аспектів функціонування торгово-економічних відносин між Україною та Європейським Союзом, місця держави у сучасних загальносвітових процесах з метою винесення уроків і окреслення подальших завдань державотворення та виокремлення проблемних питань і особливостей сучасного стану країни. У статті охарактеризовано етапи становлення відносин між Україною та Європейським Союзом, досліджено стан, проблеми та перспективи реалізації євроінтеграційних прагнень України. Системно розглянуто основні зовнішні і внутрішні чинники формування засад євроінтеграційної політики України. Досліджено основні наслідки функціонування зони вільної торгівлі між Україною та Європейським Союзом. Проаналізовано вплив поглибленої зони вільної торгівлі на економічний розвиток України та національні пріоритети.

Наголошується, що основною метою України є створення умов для приєднання до співтовариства розвинених європейських країн шляхом масштабних внутрішніх перетворень. Торговельно-економічні відносини України з Європейським Союзом стали неминучою політичною реальністю. Європейські орієнтири стали практичним відображенням низки рішень і дій офіційних органів Української держави та Європейського Союзу. Звертається увага на те, що у сучасній зовнішньополітичній та внутрішньополітичній ситуації надзвичайно важливими в цьому плані є відносини України з Європейським Союзом. Йдеться не лише про більш-менш активні відносини з більш потужним іноземним партнером, а й про здатність України приймати стратегічне рішення на майбутнє, яке залежить від позиції та ролі держави в новому міжнародному порядку.

Ключові слова: міжнародні торгово-економічні відносини, Україна – ЄС, зона вільної торгівлі, торговельна інтеграція, інтеграція до ЄС.

Omelian LEVANDIVSKYI

Vasyl Stefanyk Precarpathian National University

Mykhailo IVASYSHYN

Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas

FINANCIAL BENEFIT IN TRADE AND ECONOMIC RELATIONS BETWEEN UKRAINE AND THE EU

The relevance of the research topic is accompanied by the importance of generalization and scientific substantiation of certain aspects of the functioning of trade and economic relations between Ukraine and the European Union, the place of the state in modern global processes with the aim of drawing lessons and outlining further tasks of state building and highlighting problematic issues and features of the country's current state. The article describes the stages of the formation of relations between Ukraine and the European Union, examines the state, problems and prospects of the implementation of Ukraine's European integration aspirations. The main external and internal factors of the formation of the foundations of the European integration policy of Ukraine are systematically considered. The main consequences of the functioning of the free trade zone between Ukraine and the European Union have been studied. The influence of the deepened free trade zone on the economic development of Ukraine and national priorities is analyzed.

It is emphasized that the main goal of Ukraine is to create conditions for joining the community of developed European countries through large-scale internal transformations. Ukraine's trade and economic relations with the European Union have become an inevitable political reality. European guidelines have become a practical reflection of a number of decisions and actions of official bodies of the Ukrainian state and the European Union. Attention is drawn to the fact that in the current foreign and domestic political situation, Ukraine's relations with the European Union are extremely important in this regard. It is not only about more or less active relations with a more powerful foreign partner, but also about Ukraine's ability to make strategic decisions for the future, which depends on the state's position and role in the new international order.

Keywords: international trade and economic relations, Ukraine – EU, free trade zone, trade integration, integration into the EU.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями

Пріоритетним напрямом економічного співробітництва України з країнами світу залишається європейський вектор, зокрема належне функціонування зони вільної торгівлі. Ефективне функціонування зони вільної торгівлі не лише дасть можливість Україні брати участь у внутрішньому ринку Європейського Союзу, а й посилить міжнародні відносини, що стане чітким сигналом геостратегічного вибору країни. Історично членство в ЄС сприяє торговельно-економічному зближенню, а першим і найважливішим

компонентом інтеграції в ЄС для країн Центральної та Східної Європи є зона вільної торгівлі. Крім того, відповідні реформи, необхідні для функціонування зони вільної торгівлі, допоможуть зменшити рівень корупції та покращити громадський порядок, створивши більш привабливий інвестиційний клімат. Угода про вільну торгівлю охоплює широкий спектр питань у сфері торгівлі товарами та послугами та законодавчого усунення торговельних бар'єрів. Співпраця впливає на українську економіку через важливість відносин з ЄС як з точки зору торгівлі, інвестицій, так і рівня регуляторних реформ, пов'язаних із зоною вільної торгівлі. Поглиблена та розгалужена зона вільної торгівлі сприятиме значному збільшенню обсягів капіталу та інвестицій в Україну. Крім того, усунення тарифних та нетарифних бар'єрів призведе до значного розширення торгівлі товарами та послугами, що сприятиме збільшенню продажів, створенню робочих місць та посиленню європейської конкурентоспроможності [1, 17].

В свій час, у 2005 році перспектива створення зони вільної торгівлі для України стала більш оптимістичною, що започаткувало довгострокові позитивні наслідки для обох сторін.

Переговори про скасування мит між Україною та Євросоюзом ведуться на основі домовленостей у рамках Світової організації торгівлі, але Україна поки не готова до повної лібералізації свого ринку для товарів з Євросоюзу. Деякі вразливі галузі (наприклад, сільське господарство) можуть бути повністю виключені із зони вільної торгівлі. Водночас ринки для промислових товарів можуть відкриватися поступово й асиметрично з країнами Євросоюзу, а ЄС їх скасує після набуття чинності угоди. Тобто перехідний період для відкриття українських ринків, протягом якого компанія зможе адаптуватися до нових умов, може тривати від трьох до п'яти років. Проте українські тарифи є досить низькими, тому навряд чи вони стануть основною перешкодою для входу української продукції на ринок ЄС. Перешкодами можуть бути відмінності в системах стандартизації та сертифікації, технічних і санітарних нормах, а також спотворення конкуренції [2, 16].

Аналіз досліджень та публікацій

В сучасних умовах господарювання міжнародну торгівлю досліджують як зарубіжні, так і вітчизняні вчені. Так, М. Греш (2001) вивчає економічну інтеграцію в західній Європі [3]; М. Халлер (2009) теж займається даною проблематикою [4; 5]; Е. Кастакова та Д. Бебякова (2016) оцінили економічний вплив створення поглибленої та всеосяжної зони вільної торгівлі між Україною та Європейським Союзом (далі – ЄС) [6]; С. Коляденко та ін. (2020) проаналізували та спрогнозували український аграрний експорт до країн ЄС, зокрема Польщі, Румунії та Словаччини [7]; С. Мороз та ін. (2017) оцінили поточний стан та перспективи торговельних відносин між Україною та ЄС [8]; Л. Надьова та ін. (2018) проаналізували експортну торгівлю між Україною та країнами Вишеградської групи [9]; В. Кушнірук та Т. Іваненко (2017) проаналізували тенденції та перспективи розвитку експорту та імпорту товарів і послуг українських компаній на регіональному рівні [10]. Проведені дослідження детально описують проблеми, але слід зазначити, що вони потребують подальших досліджень в умовах активного та постійного розвитку економіки нашої країни та процесу євроінтеграції.

Формулювання цілей статті

Розглянути етапи становлення торгово-економічних відносин між Україною та ЄС. Проаналізувати переваги і недоліки функціонування зони вільної торгівлі між ЄС та Україною в рамках захисту національних інтересів та отримання фінансової вигоди.

Виклад основного матеріалу

Країни, які розуміють свої національні інтереси, діють на міжнародній арені неоднозначно. Політичні лідери протягом всієї історії людства використовували їх для виправдання обраної ними політики. Тому національні інтереси зараз є важливою рушійною силою в політиці кожної країни, і на їх основі необхідно будувати внутрішню та зовнішню політику, оскільки вони необхідні для виживання нації в цілому. В сучасних умовах національний інтерес можна визначити як потребу країни у забезпеченні національної безпеки, нарощуванні загального потенціалу держави, підвищенні міжнародного авторитету своєї країни. Ці завдання мають бути пріоритетними у зовнішньоекономічній політиці України щодо інтеграції у світове господарство, співробітництва з іншими державами та інтеграційними об'єднаннями.

Як передбачено спільною позицією держав-членів Європейського Союзу з листопада 1994 року, Європейський Союз визнає проголошення незалежності України. Однією з найважливіших подій в історії сучасної Європи є демократія. Україна може зробити вагомий внесок у загальну стабільність Європи [11, 28]. ЄС висловив намір підтримувати незалежність, територіальну цілісність і суверенітет України. У цей час розроблявся його план дій щодо України.

Інструментом досягнення цих цілей стала Угода про партнерство та співробітництво між Україною та європейськими країнами. Угода з Україною була першою в списку угод, підписаних з усіма країнами колишнього Радянського Союзу. Деякі його частини подібні до відповідних частин «Європейських угод», які Європейський Союз уклав з країнами Центральної та Східної Європи.

Знаковою подією стало підписання цієї угоди, яка встановила інший, ширший масштаб і глибший характер відносин, ніж раніше.

Угода про співробітництво між Україною та Європейськими Співтовариствами та їх державами-членами була затверджена 10 листопада 1994 року Законом України № 237/94-ВР за підписом Голови Верховної Ради України. Але через об'єктивні та суб'єктивні причини процес затвердження державами-членами ЄС затягнувся майже на чотири роки.

Європейський Союз є одним із найважливіших торгових партнерів України. Угода полегшує взаємний доступ України та Європейського Союзу до ринків, забороняє товарну дискримінацію, тобто формує однакове ставлення до українських та європейських товарів порівняно з товарами всіх інших торгових партнерів, а також гарантує вільну та чесну конкуренцію.

Європейський Союз і Україна домовилися надавати одна одній найбільш сприятливий режим торгівлі товарами. Це означає, що одна сторона не може встановлювати тарифи або мита, вищі за ті, що застосовуються до імпорту чи експорту іншою стороною [12, 10].

До кінця 1998 року Європейський Союз не користувався перевагами щодо митних зборів і митних процедур, наданими Україною країнам колишнього Радянського Союзу. Проте ні Україна, ні Європейський Союз не можуть скористатися перевагами, наданими третім країнам, для створення зони вільної торгівлі чи створення митного союзу. Як приклад можна навести відносини між Європейським Союзом і окремими країнами Центральної Європи, які згодом стали повноправними членами цієї європейської спільноти. Згідно з правилами Світової організації торгівлі, сторони не використовують переваги, надані сусіднім країнам для полегшення торгових процесів у прикордонних регіонах [11, 30].

У 1993 році Україна отримала від ЄС преференції. Завдяки цьому вона має можливість продавати продукцію дешевше інших країн на ринку держав-членів Європейського Союзу. Застосовуючи нижчі тарифи, ЄС висловлює свої «преференції» щодо окремих видів товару. Метою такої директиви є стимулювання економічного розвитку за рахунок експорту. Це має на меті розширити перелік експортних товарів, зокрема промислових товарів, щоб тарифні знижки були спрямовані на менш розвинені або неконкурентоспроможні галузі та товари. Теоретично близько половини українського експорту може виграти від зниження тарифів.

Угода забороняє використання квот (кількісних обмежень) на імпорт. Водночас Україна отримала право тимчасово вводити кількісні обмеження імпорту для захисту своїх галузей, що розвиваються. Однак Україна не використовує цей механізм, часто вдаючись до використання тарифно-податкових механізмів у протекціоністських заходах. Зі свого боку, ЄС застосовує квоти на імпорт, для текстилю (скасовані у 2001 році) та металообробки – двох галузей у країнах-членах ЄС, які переживають труднощі. Положення про ці квоти містяться в окремих галузевих угодах. Крім того, відбулося спільне засідання щодо окремої угоди про торгівлю ядерними матеріалами [11, 31].

У 2004 році група незалежних експертів запропонувала нову формулу економічного та торговельного співробітництва між Україною та Європейським Союзом через всеосяжну зону вільної торгівлі. Вона передбачає не лише скасування мит на торгівлю товарами, а й лібералізацію торгівлі послугами та наближення нормативно-правового середовища України до Європейського Союзу. Майбутня всеосяжна та поглиблена зона вільної торгівлі базуватиметься на таких принципах:

- ✓ відповідність вимогам СОТ;
- ✓ реалізація чотирьох свобод (товарів, послуг, капіталу, часткова свобода пересування);
- ✓ чітке визначення перехідних періодів;
- ✓ асиметрія або відносна взаємність;
- ✓ заборона на введення нових торгових обмежень.

Це сприятиме функціонуванню сталого розвитку української економіки та її модернізації. З набранням чинності угодою будуть усунені нетарифні торговельні бар'єри на ринках ЄС для української продукції, створені інституції та прозорі правила розрахунків компаній, а економіка стане менш залежною від політичних змін. Крім того, функціонування зони вільної торгівлі з Європейським Союзом відкриває великі інвестиційні можливості.

Проте створення поглибленої зони вільної торгівлі має й негативні наслідки.

Не всі українські компанії витримають конкуренцію з ЄС. Тому можливе їх зникнення та втрата робочих місць у таких галузях економіки, як промисловість і сільське господарство. Водночас з'являться можливості у високотехнологічних галузях. Тому необхідно буде перенавчати персонал, щоб скористатися новими можливостями та мінімізувати негативні наслідки [13, с. 66].

Перехід на нові стандарти змусить українських виробників збільшити витрати в короткостроковій перспективі, але в довгостроковій перспективі сприятиме підвищенню конкурентоспроможності вітчизняної продукції та збільшенню її експорту на світовий ринок. Тому підвищення якості продукції зміцнить позиції місцевих виробників на місцевому ринку. Українські споживачі отримають доступ до кращих і дешевших товарів і послуг.

Негативних наслідків повної вільної торгівлі з ЄС повністю уникнути не вдасться, тому необхідно вжити заходів, які допоможуть мінімізувати втрати та досягти бажаного результату.

Як і будь-яке політичне рішення, лібералізація торгівлі товарами та послугами має подвійне бачення. Зі зростанням конкуренції будуть незадоволені представники «чутливих» галузей, таких як харчова, легка, хімічна та автомобільна. Проте українські металурги та виробники залізної руди більш позитивно оцінюють інтеграцію України в європейський та світовий ринки. Тому уніфікація стандартів у межах поглибленої зони вільної торгівлі дозволить уникнути тарифних і нетарифних обмежень і збільшити експорт на ринки ЄС.

Що стосується ринку фінансових послуг, то його учасники обговорюють неможливість лібералізації цього ринку для банків і страхових компаній. У той же час великі та середні компанії хочуть збільшити свої інвестиції, щоб підвищити вартість своїх активів, мати можливість продати їх на кращих умовах і модернізувати застарілі активи.

Буде зачеплено низку інтересів чиновників різних рівнів, що змусить їх проводити регуляторні реформи, реформувати систему стандартизації та сертифікації, реформувати систему контролю якості сільськогосподарської та харчової продукції. Практичну реалізацію ідеї зони вільної торгівлі з Євросоюзом можуть здійснити представники міністерств, які зацікавлені в економії на митних зборах при зовнішньоекономічних операціях для поповнення державного бюджету.

Зона вільної торгівлі є стандартним інструментом співпраці України з третіми країнами. Пропонуючи поглиблену вільну торгівлю, ЄС дозволяє Україні отримати доступ до ринків товарів, послуг і капіталу, а також економічну інтеграцію. Однак ніхто не повинен забувати про економічні інтереси, які ЄС захищає під час переговорів. Насправді Європейський Союз зацікавлений у створенні глибокої зони вільної торгівлі не менше, ніж Україна. Україна розглядається Європейським Союзом як географічно близький, кваліфікований і водночас відносно дешевий ринок праці та важливий споживчий ринок, а також ринок інвестицій, інновацій, спільних підприємств, землі та сільського господарства. Прозора приватизація та відкритий конкурс на участь у розробці енергетичних і гірничодобувних родовищ є привабливими для європейського капіталу [14].

Отже, не дивлячись на військову агресію з боку росії, Україна впевнено зближається з ЄС. У таблиці 1 представлена тривалість торговельно-економічної співпраці між Україною та Європейським Союзом

Пріоритетними залишаються такі сфери, як процес реформування національної економіки [19], боротьба з корупцією, покращення бізнес-клімату, посилення енергоефективності, реформування судової системи, конституційна та виборча реформи, реформування апарату державного управління та активізація процесів децентралізації.

Аналізуючи сучасний стан співробітництва України і ЄС, можна побачити цікаву тенденцію до зміцнення цієї співпраці.

Так, обсяги українського експорту у 2022 році сягнули майже 100 млн тонн [20]. 2022 рік став першим, коли фізичні обсяги експорту такі важливі – через війну і блокаду портів на перший план в торгівлі вийшла логістика. Вартість експорту 2022 року на 35% менша, ніж у 2021 році, а фізичні обсяги скоротилися на 38,4%, що стало прийнятним в умовах воєнного часу. Український бізнес експортував товарів на 44,2 млрд дол. США і вагою 99,8 млн тонн (з яких 16,3 млн тонн – через зерновий коридор) [21].

Кукурудза є лідером за надходженням коштів (і за обсягом). Експорт цієї товарної групи склав 24,99 млн тонн, вартістю 5,94 млрд дол. Це більше на 1% ніж у 2021 році і на фоні усіх показників це свідчить про позитивну тенденцію.

Олія соняшникова займає друге місце за вартістю експорту: 5,46 млрд дол. Скорочення, порівняно з 2021 роком, у грошах – 14,4%, а в обсягах – 16,3% (4,29 млн тонн). Водночас треба взяти до уваги, що до чільної десятки увійшло насіння соняшнику. Україна експортувала 2,7 млн тонн цієї продукції вартістю 1,25 млрд дол. Це у 33 рази більше, ніж минулого року. Це той обсяг, який не змогли переробити олійноекстракційні заводи.

Залізна руда хоч і залишилася на найвищих позиціях з експортом 23,9 млн тонн на суму 2,9 млрд дол., але до того маємо 45,9% в обсягах і 57,8% у вартості. Причина – морські порти для руди та інших промислових товарів й далі закриті, а ціни і попит скорочуються через побоювання рецесії.

Пшениці Україна експортувала 11,2 млн тонн за минулий календарний рік вартістю 2,6 млрд дол. Лише у вересні країна вийшла на обсяг експорту більше 1 млн тонн, тому є скорочення, порівняно з минулим роком на 44,1% в обсязі та 44,7% у коштах. 3,12 млн тонн ріпаку принесли Україні 1,54 млрд дол. надходжень. За обсягом це більше на 17%, але за коштами – 8,6%.

Один з традиційних лідерів промислового експорту – проводи ізольовані – заробив 1,32 млрд дол. Це на 16,4% менше, ніж у 2021 році, що пов'язано також і зі скороченням обсягу експорту на 13,6% (65,9 тисяч тонн).

Наступні у рейтингу – напівфабрикати зі сталі і гарячекатаний прокат – висвітлюють всю трагедію української металургії. Падіння в обсягах за рік – 72%. Загальний обсяг експорту напівфабрикатів 1,9 млн тонн вартістю 1,1 млрд, а гарячекатаного прокату 1,3 млн тонн вартістю 1 млрд дол.

Сою стала рідкісним випадком істотного зростання попри війну. Фізичний обсяг її експорту збільшився на 81,6% і склав 1,99 млн тонн. Вартість – 862 млн доларів, це на 42% більше, ніж минулого року.

Таблиця 1

Тривалість торговельно-економічної співпраці між Україною та Європейським Союзом

Дата	Подія	Результат
31 грудня 1991 року	Міністр закордонних справ Нідерландів від імені Європейського Союзу офіційно визнав незалежність України	Незалежна Україна визнана повноправною державою на території Європи
2 липня 1993 року	Постанова Верховної Ради України "Про основні напрями зовнішньої політики України"	Україна офіційно заявляє про вектор розвитку інтеграційних відносин з Європейським Союзом
Вересень 1993 року	У Києві відкрився представництво Європейської комісії в Україні	Вперше ЄС офіційно представлений на дипломатичному рівні в Україні
14 червня 1994 року	Підписання Угоди про партнерство та співробітництво (УПС), яка стала першою правовою основою відносин між Україною та Європейським Союзом	Початок активної співпраці в політичній, торгово-економічній та гуманітарній сферах
11 червня 1998 року	УПС набув чинності. Затверджено стратегію євроінтеграції України	Були визначені основні напрями співпраці, а саме інтеграція України до європейського політичного, інформаційного, економічного та правового простору.
14 вересня 2000 року	Затверджено програму євроінтеграції України	Визначено стратегічну мету – євроінтеграція України через статус асоційованого члена Європейського Союзу
21 лютого 2005 року	План дій Україна–ЄС схвалено на Раді співробітництва на три роки	Складено чіткий перелік зобов'язань України у сфері зміцнення демократії, боротьби з корупцією та трансформації економіки
21 грудня 2005 року	Рада міністрів Європейського Союзу офіційно визнала Україну країною з ринковою економікою	Перший крок до заспокоєння торгових відносин з Україною
5 березня 2007 року	Розпочалися переговори щодо укладення нової угоди між Україною та Європейським Союзом	Обговорювалася можливість більш тісної економічної та політичної співпраці через створення зони вільної торгівлі
16 травня 2008 року	Вступ України до Світової організації торгівлі започаткував переговори про створення поглибленої та всеосяжної зони вільної торгівлі (ПВЗВТ) між Україною та Європейським Союзом	Було наголошено на можливості полегшення руху товарів, послуг, капіталу та робочої сили
16 червня 2009 року	Розроблено та затверджено Програму асоціації (ПДА), яка замінила План дій Україна–ЄС	Закладено основи для проведення необхідних реформ в Україні для виконання майбутньої Угоди про асоціацію
19 грудня 2011 року	На 15-му саміті Україна–ЄС завершилися переговори щодо майбутньої Угоди про асоціацію	Угода про асоціацію може бути підписана лише за умови проведення Україною виборчої, судової та конституційної реформ
30 березня 2012 року	Текст майбутньої угоди про асоціацію ініціювали Україна та Євросоюз	
21 березня 2014 року	Підписання політичної частини Угоди про асоціацію	Україна зробила рішучий крок до членства в ЄС.
27 червня 2014 року	Підписання економічного розділу Угоди про асоціацію	Закладено основи для перегляду двосторонніх відносин
16 вересня 2014 року	Ратифікація Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом	Початок нової моделі двосторонніх відносин, заснованої на принципах політичного союзу та економічної інтеграції
1 січня 2016 рік	Угода про зону вільної торгівлі між Україною та Європейським Союзом набула чинності	Двостороння торгівля між ЄС та Україною, яка надала багатьом вітчизняним промисловим і сільськогосподарським виробникам безмитний доступ до ринку ЄС
11 червня 2017 року	З Євросоюзом діє безвізовий режим	Безкоштовний перетин кордону для громадян України в країнах-учасниках Шенгенської угоди
21 лютого 2019 р	Зміни до Конституції України офіційно відкривають шлях до вступу України до Європейського Союзу	Курс української зовнішньої політики на євроінтеграцію чітко визначений
Січень 2021 року	Оголошено про можливість офіційної заявки України на членство в ЄС у 2024 році.	Членство України в ЄС заплановане на 2030-і роки
4 червня 2022 року	У торгівлі між Україною та ЄС застосовуються умови, передбачені регламентом Європейського парламенту та ради № 2022/870 від 30 травня 2022 року про тимчасову лібералізацію торгівлі	Дані умови доповнюють торгові поступки, що застосовуються до української продукції відповідно до угоди про асоціацію

Джерело: [15–18].

М'яса птиці Україна експортувала на 10% менше – 413 тисяч тонн, і це принесло на 19% більше виручки – 852 млн дол.

Географічно 63% вітчизняного експорту припало на ЄС (27,9 млрд дол.). Серед держав-членів ЄС найбільше експорт спрямовувався до Польщі (6,6 млрд дол.); Румунії (3,8 млрд дол.); Угорщини (2,27 млрд дол.); Німеччини (2,23 млрд дол.); Італії (1,5 млрд дол.); Іспанії (1,5 млрд дол.).

Поза межами ЄС найбільшим ринком експорту стала Туреччина (2,9 млрд дол.), яка випередила Китай (2,46 млрд дол.), але експорт до Туреччини у межах року скоротився на 29%, а до Китаю – аж на 69%.

Імпорт за обсягами скоротився майже вдвічі (- 48,1%), але вартісно лише на 19,6%. У 2021 році було ввезено 35 млн тонн продукції вартістю 58 млрд дол. [22].

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Отже, можна зробити висновок, що функціонування зони вільної торгівлі між Україною та Європейським Союзом є однією зі стратегічних цілей двостороннього торговельно-економічного співробітництва сторін і є логічним продовженням позитивних тенденцій двосторонньої торгівлі в Україні. В останні роки ЄС вибрав Україну, що наблизить її до спільного ринку з ЄС, одного з основних експортних ринків і одного з головних джерел іноземних інвестицій. Це також призведе до кращих умов для українських підприємців, які бажають експортувати до ЄС, а також до зниження цін на продукцію ЄС для українських споживачів та компаній, які планують імпортувати проміжні продукти. Україна має великий потенціал як експортер сільськогосподарської та промислової продукції, а ЄС стає найбільшим ринком України для обох секторів.

Важливим елементом економічного розвитку України є залучення великих іноземних інвестицій, а саме створення потужної сфери послуг. Це означає прогрес у здійсненні реформ в Україні, а також прагнення до більш тісного партнерства з Європейським Союзом.

Зона вільної торгівлі покращує умови для інвестицій з країн ЄС в Україну шляхом створення більш прозорих і передбачуваних правил. Сприяючи торгівлі, вона допомагає створити нові зв'язки між компаніями ЄС та Україною, а також є частиною ширшої політики ЄС, спрямованої на створення стабільного та процвітаючого європейського сусідства. Наша політика сусідства має бути спрямована на забезпечення економічної інтеграції та процвітання сусідніх країн.

Як показує досвід, відкриття ринків створює нові можливості для бізнесу. Як і в усіх вище зазначених галузях, зона вільної торгівлі дає можливість розширити сферу застосування європейських стандартів виробництва, що швидко підвищить конкурентоспроможність українських виробників на міжнародних ринках та ринках ЄС. Якщо українські виробники матимуть можливість експортувати, зростуть інвестиції з країн ЄС в Україну, оскільки функціонування зони вільної торгівлі компенсує короткострокові втрати, пов'язані з реструктуризацією галузей національної економіки.

Література

1. Несторенко О. Створення зони вільної торгівлі та її наслідки для України. Економічний вісник. 2004. № 7. С. 17–19.
2. Шевченко Ф. Економічна інтеграція та розвиток торговельних відносин між Україною та ЄС. Економічний вісник. 2005. № 1. С. 16–18.
3. Gress M. Ekonomicka integracia v zapadnej Europe. In: Medzinarodne vzt'ahy 2001: Ekonomicka a politicka integracia v Europe: zbornik z medzinarodnej vedeckej konferencie konanej pod zastitou podpredsednicky vldy SR pre europsku integraciju. Bratislava: Vydavatel'stvo Ekonom, 2002.
4. Haller M. European Integration as an Elite Process. Milton Park: Routledge, 2008.
5. Халлер М. Європейський розкол між елітами та громадянами. Соціологія: теорія, методи, маркетинг. 2009. № 2. С. 5–22.
6. Kastakova E., Bebiakova D. Estimated economic impact of the implementation of the DCFTA on the foreign trade of Slovakia and the Ukraine. 16-th international scientific conference proceedings on Globalization and its socioeconomic consequences, 5th – 6th October 2016, Rajecke Teplice, Slovak Republic. Zilina: GEORG, 2016. Part 2. P. 831–838.
7. Koliadenko S., Andreichenko A., Galperina L., Minenko S., Kovylyna M. Analysis and forecasting of Ukrainian agrarian exports to the EU countries. Agricultural and resource economics-international scientific e-journal. 2020. Vol. 6, No 3. P. 29–47.
8. Moroz S., Nagyova L., Bilan Y., Horska E., Polakova Z. The current state and prospects of trade relations between Ukraine and the European Union: the Visegrad vector. ECONOMIC ANNALS-XXI. 2017. Vol. 163, Issue 1–2. P. 14–21.
9. Nagyova L., Horakova M., Moroz S., Horska E., Polakova Z. The analysis of export trade between Ukraine and Visegrad countries. E & M EKONOMIE A MANAGEMENT. 2018. Vol. 21, Issue 2. P. 115–132.
10. Kushniruk V., Ivanenko T. Analysis of trends and prospects for development of export and import of goods and services by enterprises of Ukraine at the regional level. Baltic journal of economic studies. 2017. Vol. 3, No 5. P. 252–259.

11. Краснова Н. УПС як інструмент поглиблення торгових зв'язків. Світова економіка. 2004. № 2. С. 28–31.
12. Парасій К. Україна на ринку ЄС: тенденції та перспективи. Сучасна торгівля. 2005. № 1. С. 10–14.
13. Шнирков О.І. Європейський Союз у зонах вільної торгівлі. Національна безпека і оборона. 2007. № 7. С. 66–68.
14. Emerson M. (Pr. Director) and others. The prospect of Deep Free Trade between the European Union and Ukraine. Brussels. 2006.
15. Угода про асоціацію. Урядовий портал. URL: <https://www.kmu.gov.ua/diyalnist/evropejska-integraciya/ugoda-pro-asociacyu>
16. Корнієнко В.О. Україна в Європі і світі. URL: <https://multimedia.posibnyky.vntu.edu.ua/mm/Ukraine-EU/txt/04.html>
17. Дудко В. Результати імплементації Угоди про асоціацію між Україною та ЄС у 2014-2021. URL: <http://www.polukr.net/uk/blog/2021/10/rezultati-implementacii-ugody-pro-asociaciu-miz-ukranuju-ta-es>
18. Міністерство економіки України URL: <https://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=351bbe54-d274-4a71-9141-58023629451c&title=DoUvagiEksporteriv-Z4-Chervnia2022-Roku>
19. Facts and figures about EU-Ukraine relations. URL: <https://euneighbourseast.eu/news-and-stories/publications/facts-and-figures-about-euukraine-relations/>
20. Міністерство економіки України. URL: <https://me.gov.ua/News/Detail?lang=uk-UA&id=1487b1f5-eeb7-4946-b9c8-3370f20568a2&title=UkrainaV2022-RotsiEksportovala>
21. Свідомі. URL: <https://svidomi.in.ua/page/obsiah-y-ukrainskoho-eksportu-maizhe-siahnuly-100-mln-tonn-za-2022-rik-shcho-na-384-menshe-nizh-v-2021>
22. Agroreview. URL: <https://agroreview.com/content/ukrayina-eksportovala-tovariv-bilsh-yak-na-44-mlrd-za-2022-rik-shho-prodavaly-ta-komu/>

References

1. Nestorenko O. Stvorennia zony vilnoi torhivli ta yii naslidky dlia Ukrainy. Ekonomichnyi visnyk. 2004. № 7. S. 17–19.
2. Shevchenko F. Ekonomichna intehratsiia ta rozvytok torhovelnykh vidnosyn mizh Ukrainoiu ta YeS. Ekonomichnyi visnyk. 2005. № 1. S. 16–18.
3. Gress M. Ekonomicka integracia v zapadnej Europe. In: Medzinarodne vztahy 2001: Ekonomicka a politicka integracia v Europe: zbornik z medzinarodnej vedeckej konferencie konanej pod zastitou podpredsednickyy vlady SR pre europську integraciu. Bratislava: Vydavatelstvo Ekonom, 2002.
4. Haller M. European Integration as an Elite Process. Milton Park: Routledge, 2008.
5. Khaller M. Yevropeyskyi rozkol mizh elitamy ta hromadianamy. Sotsiolohiia: teoriia, metody, marketynh. 2009. № 2. S. 5–22.
6. Kastakova E., Bebiakova D. Estimated economic impact of the implementation of the DCFTA on the foreign trade of Slovakia and the Ukraine. 16-th international scientific conference proceedings on Globalization and its socioeconomic consequences, 5th – 6th October 2016, Rajecké Teplice, Slovak Republic. Zilina: GEORG, 2016. Part 2. P. 831–838.
7. Koliadenko S., Andreichenko A., Galperina L., Minenko S., Kovylyna M. Analysis and forecasting of Ukrainian agrarian exports to the EU countries. Agricultural and resource economics-international scientific e-journal. 2020. Vol. 6, No 3. P. 29–47.
8. Moroz S., Nagyova L., Bilan Y., Horska E., Polakova Z. The current state and prospects of trade relations between Ukraine and the European Union: the Visegrad vector. ECONOMIC ANNALS-XXI. 2017. Vol. 163, Issue 1–2. P. 14–21.
9. Nagyova L., Horakova M., Moroz S., Horska E., Polakova Z. The analysis of export trade between Ukraine and Visegrad countries. E & M EKONOMIE A MANAGEMENT. 2018. Vol. 21, Issue 2. P. 115–132.
10. Kushniruk V., Ivanenko T. Analysis of trends and prospects for development of export and import of goods and services by enterprises of Ukraine at the regional level. Baltic journal of economic studies. 2017. Vol. 3, No 5. P. 252–259.
11. Krasnova N. UPS yak instrument pohlyblennia torhovykh zviazkiv. Svitova ekonomika. 2004. № 2. S. 28–31.
12. Parasi K. Ukraina na rynku YeS: tendentsii ta perspektvy. Suchasna torhivlia. 2005. № 1. S. 10–14.
13. Shnyrkov O.I. Yevropeyskyi Soiuz u zonakh vilnoi torhivli. Natsionalna bezpeka i obrona. 2007. № 7. S. 66–68.
14. Emerson M. (Pr. Director) and others. The prospect of Deep Free Trade between the European Union and Ukraine. Brussels. 2006.
15. Uhoda pro asotsiatsiiu. Uriadovyi portal. URL: <https://www.kmu.gov.ua/diyalnist/evropejska-integraciya/ugoda-pro-asociacyu>
16. Kornienko V.O. Ukraina v Yevropi i sviti. URL: <https://multimedia.posibnyky.vntu.edu.ua/mm/Ukraine-EU/txt/04.html>
17. Dudko V. Rezultaty implementatsii Uhody pro asotsiatsiiu mizh Ukrainoiu ta YeS u 2014-2021. URL: <http://www.polukr.net/uk/blog/2021/10/rezultati-implementacii-ugody-pro-asociaciu-miz-ukranuju-ta-es>
18. Ministerstvo ekonomiky Ukrainy URL: <https://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=351bbe54-d274-4a71-9141-58023629451c&title=DoUvagiEksporteriv-Z4-Chervnia2022-Roku>
19. Facts and figures about EU-Ukraine relations. URL: <https://euneighbourseast.eu/news-and-stories/publications/facts-and-figures-about-euukraine-relations/>
20. Ministerstvo ekonomiky Ukrainy. URL: <https://me.gov.ua/News/Detail?lang=uk-UA&id=1487b1f5-eeb7-4946-b9c8-3370f20568a2&title=UkrainaV2022-RotsiEksportovala>
21. Svidomi. URL: <https://svidomi.in.ua/page/obsiah-y-ukrainskoho-eksportu-maizhe-siahnuly-100-mln-tonn-za-2022-rik-shcho-na-384-menshe-nizh-v-2021>
22. Agroreview. URL: <https://agroreview.com/content/ukrayina-eksportovala-tovariv-bilsh-yak-na-44-mlrd-za-2022-rik-shho-prodavaly-ta-komu/>

<https://doi.org/10.31891/2307-5740-2023-314-1-37>

УДК 339.13:615.2

Ірина БУДНІКЕВИЧ

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

<https://orcid.org/0000-0002-5466-6532>

i.budnikevich@chnu.edu.ua

Вадим ГОНЧАР

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

v.gonchar@chnu.edu.ua

ОСОБЛИВОСТІ МОНОПОЛІСТИЧНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ НА ФАРМАЦЕВТИЧНОМУ РИНКУ: ГЛОБАЛЬНИЙ ТА НАЦІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТ

В статті досліджено особливості та уточнені характеристики фармацевтичного ринку в концепті монополістичної конкуренції, конструкція якої дозволяє широко використовувати маркетингові інструменти конкурентності, інновації, дослідження, брендинг та інші. Узагальнені специфічні характерні риси, які дозволяють ідентифікувати переважний тип конкуренції на фармацевтичному ринку як монополістичну конкуренцію.

Враховуючи залежність національного фармацевтичного ринку від імпорту лікарських засобів досліджено стан (2018-2022 рр.), конкурентну ситуацію і узагальнені прогнози щодо зростання світового фармацевтичного ринку до 2027 року. Аналіз засвідчив наявність різних чинників розвитку ринку в кожному з досліджених періодів.

Акцентовано увагу, що діяльність на ринку монополістичної конкуренції, особливо такого інституціалізованого як фармацевтичний ринок, вимагає від учасників грамотного застосування стратегічних підходів, адаптації бізнес-моделей, значних інвестицій у R&D та постійного продукування інновацій, налагодження довгострокової взаємодії з партнерами, оптимізації ланцюга поставок, формування системи постійного моніторингу і прогнозування зовнішнього середовища, професійного маркетингу та системних промоційних активностей пов'язаних з традиційними та цифровими елементами комунікаційного міксу, розширення мережі за рахунок допустимої регіональної експансії.

Зроблено висновок, що подальший розвиток сучасного світового фармацевтичного ринку як структури монополістичної конкуренції пов'язаний з: прискоренням споживання лікарських засобів у країнах, що розвиваються; закінченням терміну патентного захисту на значну кількість брендів лікарських засобів; скороченням частки ринку і прибутків брендів фармацевтичних компаній; законодавчими обмеженнями монополізації ринку; активним застосуванням маркетингових інструментів для реалізації нецінової конкуренції.

Ключові слова: фармацевтичний ринок, монополістична конкуренція, нецінова конкуренція, маркетинг, інновації, глобальний фармацевтичний ринок, національний фармацевтичний ринок.

Iryna BUDNIKEVICH, Vadym HONCHAR

Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University

THE FEATURES OF MONOPOLISTIC COMPETITION IN THE PHARMACEUTICAL MARKET: GLOBAL AND NATIONAL ASPECTS

The article examines the peculiarities and specified characteristics of the pharmaceutical market in the concept of monopolistic competition, the design of which allows for the wide use of marketing tools of competition, innovation, research, branding, and others.

The specific characteristics that allow identifying the predominant type of competition in the pharmaceutical market as monopolistic competition are summarized. It was noted that certain segments of the pharmaceutical market function within the framework of different market structures: monopoly (manufacturers who own patents for unique medicinal products, individual and collective monopolies in regional markets), oligopoly (manufacturers of certain types of medicinal products, the distribution segment, pharmacy networks of centralized and holding type with a monopoly in the retail sale of medicinal products), monopolistic competition (production and sale of medicinal products).

Taking into account the dependence of the national pharmaceutical market on the import of drugs, the state (2018-2022), the competitive situation and generalized forecasts for the growth of the global pharmaceutical market until 2027 were studied. The analysis proved the presence of different factors of market development in each of the studied periods. The high activity of Indian and Chinese companies in developing the global pharmaceutical market was noted. Attention is drawn to the fact that activity in the market of monopolistic competition, especially such an institutionalized one as the pharmaceutical market, requires from participants the competent application of strategic approaches, adaptation of business models, significant investments in R&D and constant production of innovations, establishment of long-term cooperation with partners, optimization of the supply chain, formation systems of constant monitoring and forecasting of the external environment, professional marketing and systemic promotional activities related to traditional and digital elements of the communication mix, network expansion due to permissible regional expansion. It was concluded that the further development of the modern world pharmaceutical market as a structure of monopolistic competition is connected with: acceleration of consumption of medicines in developing countries; expiration of patent protection for a significant number of brand-name drugs; reduction of the market share and profits of branded pharmaceutical companies; legal restrictions on market monopolization; active use of marketing tools to implement non-price competition. The priority factor in increasing the competitiveness of the pharmaceutical market of Ukraine is an effective combination of state and market regulation mechanisms, the successful synthesis of which will contribute to the elimination of disparities between the export and import of medicinal products, reduce the dependence of the Ukrainian pharmaceutical market on foreign supplies of raw materials and finished products, and strengthen the position of domestic manufacturers in foreign markets.

Key words: pharmaceutical market, monopolistic competition, non-price competition, marketing, innovations, global pharmaceutical market, national pharmaceutical market.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями

Фармацевтичний ринок є урегульованою правовими і інституціональними нормами відкритою, ієрархічною системою економічних відносин, яка забезпечує виробництво фармацевтичної продукції та її рух до споживача через торговельних та інфраструктурних посередників, а також сукупність процедур, які сприяють взаємодії попиту, пропозиції і формуванню ціни на лікарські засоби (ЛЗ) та фармацевтичні товари. У національних економіках країн світу фармацевтичний ринок є складним структурним елементом, який відіграє важливу роль із огляду на важливу соціальну функцію, пов'язану із охороною здоров'я населення. Як економічний індикатор він відображає рівень добробуту населення: зростання ємності фармацевтичного ринку свідчить про зростаючі можливості населення задовольняти потреби в підтримці гідного рівня життя. Узгодження потреб домогосподарств, суб'єктів господарювання і держав робить необхідним використання механізмів, які поєднують ринкове і державне регулювання фармацевтичного сегмента національної економіки.

Фармацевтичний ринок є важливим інститутом ринкової економіки, ширшим за фармацевтичну сферу і фармацевтичну галузь. На користь цього твердження можемо навести наступні аргументи: фармацевтичний ринок опосередковує реалізацію готової продукції переробними підприємствами, що здійснюють виробництво основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів, через механізми оптової, біржової, роздрібною торгівлі фармацевтичними товарами, забезпечує життя і охорону здоров'я людей, тварин і національну безпеку загалом; забезпечує взаємодію попит і пропозиція, формування ринкової ціни та регулювання цін, у тому числі, за рахунок бюджетних трансфертів, пільг та дотацій на товари і послуги з охорони здоров'я.

Фармацевтичний ринок України включає в себе виробництво лікарських засобів і виробів медичного призначення, оптової й роздрібною торгівлю, спеціалізоване зберігання й розподіл (дистрибуцію) за допомогою налагодженої збутової мережі (аптеки, аптечні пункти тощо). Конструкція ринку монополістичної конкуренції примушує суб'єктів пропозиції фармацевтичного ринку застосовувати стратегії диференціації для виробництва лікарських засобів, які вирізняються високою якістю, винятковими функціональними характеристиками, мають значну інноваційну складову, що підвищує цінність продукту, гарантує позитивний досвід споживчий досвід, лояльність та прихильність покупців. Водночас, окремі сегменти фармацевтичного ринку мають монополістичні ознаки, які пов'язані з широким асортиментом лікарських засобів, великими втратами на наукові дослідження та розробки (R&D), значними маркетинговими бюджетами, широкою розподільчою мережею тощо. Зазначене актуалізує дослідження особливостей та характеристик монополістичної конкуренції на фармацевтичного ринку.

Формулювання цілей статті

Метою статті є дослідження особливостей та уточнення характеристик фармацевтичного ринку в концепті монополістичної конкуренції, конструкція якої дозволяє широко використовувати маркетингові інструменти конкурування, інновації, дослідження, брендинг та інші.

Аналіз досліджень та публікацій

Суть, особливості, інструменти конкурування та регулювання фармацевтичного ринку розглядають зарубіжні вчені (Л. Богачева, К. Гартвейг, П. Голдберг, А. Гоял, П. Данзон, М. Дуган, М. Екелунд, Т. Ізука, Б. Перссон) та вітчизняні (О. Алексєєв, М. Бердар, М. Білоус, Ю. Братішко, І. Буднікевич, Б. Громовик, В. Гончар, Н. Клунко, Г. Костюк, О. Мінцер, З. Мнушко, С. Мороз, Д. Назаров, А. Немченко, І. Пестун, К. Полякова, Л. Шульгіна, К. Файзулаєвої) вчені.

О. Шандрівська та А. Цветковська провели конкурентний аналіз економічної кон'юнктури українського ринку фармацевтичної продукції і виявили принципові види конкуренції на ньому: «конкуренція між підприємствами: вітчизняними та зарубіжними; препаратів-аналогів; оригінальних препаратів та препаратів-генериків; лікарських препаратів та дієтичних добавок; гуртового (госпітального) сегмента; роздрібною (аптечного) сегмента тощо» [12]. Різним сегментам фармацевтичного ринку відповідають різні типи конкуренції (типи ринкових структур): монополія (досягається за рахунок дії патентів на унікальні ЛЗ, індивідуальні та колективні монополії на регіональних ринках), олігополія (виробники окремих видів ЛЗ, сегмент дистрибуції, аптечні мережі централізованого та холдингового типу з монополією в роздрібній реалізації лікарських засобів), монополістична конкуренція (виробництво та реалізація ЛЗ). Монопольні ринки в розвинених країнах поступово зникають за рахунок закінчення терміну дії багатьох патентів на відомі препарати. Розробник нових ліків захищає своє ексклюзивне право виробництва / продажу: патентом на винахід або корисну модель (об'єкт захисту: склад, технологія виробництва та спосіб лікування); патент на промисловий зразок (об'єкт захисту: пакування лікарського засобу); свідоцтво на знак для товарів і послуг (об'єкт захисту: назва лікарського засобу) [11]. В США, наприклад, термін дії патенту – 20 років. Країни, намагаються боротися з проявами монополізму в усіх сегментах фармринку. В Польщі Закон «Apteka dla Aptekarza» встановлює географічні та демографічні критерії, що визначають можливість відкриття нових аптек: 3000 жителів на одну аптеку, відстань між

аптеками має становити не менше 500 метрів, не більше 1% загальної кількості роздрібних аптечних підприємств у провінції (воєводстві) можуть належати одній юридичній особі. Опосередковано закон також сприяв обмеженню нелегального вивезення ліків за кордон, що є однією з основних причин дефіциту життєво необхідних ліків. Окрім Польщі, ринкові принципи конкуренції підтримують закони Німеччини, Бельгії, Данії, Франції, Фінляндії, Словенії та Іспанії. В останні роки Угорщина, Латвія та Естонія також прийняли принцип «Аптеки для аптекарів». Зміни в нормативних актах зміцнили системи охорони здоров'я в цих країнах, а також роль самих фармацевтів, що сприяло покращенню якості фармацевтичних послуг, що надаються, та кращому доступу пацієнтів до ліків [13]. У своїх попередніх працях [1] ми розглядали адаптивні механізми регулювання фармацевтичного ринку національної економіки, які дозволяють підтримувати монополістичну конкуренцію навіть в умовах надзвичайних ситуацій.

Виклад основного матеріалу

Фармацевтичний ринок можна віднести до ринків недосконалої конкуренції, оскільки він відповідає класичним ознакам монополістичної конкуренції: на ньому представлено дуже широке коло покупців та значна кількість продавців, які пропонують диференційований – схожий, але не ідентичний продукт; диференціація товару фармацевтичного ринку визначається значною кількістю лікарських засобів-аналогів, близьких за хіміко-фармацевтичним складом, ціна на які значно варіює залежно від оригінальності (патентовані чи генерики); діють механізми ринкового ціноутворення, проте значним є сегмент лікарських засобів, який підлягає державному регулюванню; обмежені можливості цінової конкуренції підвищують роль брендів, реклами та упаковки лікарських засобів як інструментів змагальності продавців; визначна роль належить якості лікарських засобів; відносно легкий вхід на ринок та вихід з нього; велике значення маркетингу в діяльності учасників та інші.

В якості характерних рис, що дозволяють ідентифікувати тип конкуренції на фармацевтичному ринку як монополістичної конкуренції, на наш погляд, доцільно розглядати наступні:

- в якості споживачів виступають усі версти населення, медичні заклади, органи державної влади і місцевого самоврядування, волонтерські організації;
- значна кількість акторів ринку: виробники (виробники основних фармацевтичних продуктів, виробники фармацевтичних препаратів і матеріалів), посередники (оптові торговці), роздрібні торговці (аптеки, аптечні кіоски), лікарняні заклади, медичні та стоматологічні установи, інші заклади, що здійснюють діяльність у сфері охорони здоров'я, держава та органи місцевого самоврядування як регулятори
- широкий асортимент основних та додаткових лікарських засобів;
- активне застосування учасниками ринку маркетингових інструментів, програм лояльності, нішевої маркетингової стратегії;
- значні інвестиції в наукові дослідження та розробки (R&D), безперервне продукування технологічних, продуктових та маркетингових інновацій;
- відхід від універсальної бізнес-моделі «blockbuster» (орієнтація на популярні та комерційно успішні ЛЗ) до бізнес-моделі у парадигмі персоналізації – створення персоналізованих лікарських засобів, які є найбільш ефективними для даного пацієнта на даний час (цією проблематикою займаються фармакогенетика, фармакогеноміка, фармакоекономіка та фармакомаркетинг);
- наявні жорсткі вимоги до якості, умов виробництва та обігу лікарських засобів;
- конкурентною перевагою є оптимальний рівень якості оригінальних лікарських засобів;
- нормативне регулювання ринку в частині захисту здоров'я населення, прав інтелектуальної власності, обігу лікарських засобів та контролю за їх якістю обігу (PIC/S, стандарти GxP (Good x Practice), Система сертифікації якості Всесвітньої організації охорони здоров'я, умови Світової організації торгівлі (TRIPS);
- регулювання цін на окремі ЛЗ, наявність Національного переліку основних лікарських засобів розробленого на основі Орієнтовного переліку основних лікарських засобів Всесвітньої організації охорони здоров'я;
- поряд з активною неціновою конкуренцією, наявність дженериків дозволяє фірмам конкурувати з оригінальними продуктами через низьку ціну;
- державне регулювання фармацевтичного ринку в окремих напрямках, що знижує вільний доступ споживачів до рецептурних ЛЗ (у 2022 році прийнято нову редакцію Закону України «Про лікарські засоби», впроваджено електронний рецепт на антибіотики, перспективи його впровадження на всі рецептурні препарати);
- забезпечення прав інтелектуальної власності шляхом патентного захисту;
- обмеження конкурентного середовища механізмами публічних закупівель;
- вхід на ринок відносно легкий, однак наявні адміністративні бар'єри (ліцензування, допуск, реєстрації, дискримінація, орендні ставки).

Незначна кількість провайдерів оптового фармацевтичного ринку, створення власних аптечних мереж дистриб'юторами, визначає його олігопольні ознаки та обмежує конкуренції. Водночас крупні фірми

дозволяють розвивати асортимент лікарських засобів, робити більш доступною аптечну інфраструктуру, покращувати обслуговування населення, скорочувати кількість посередників, нормалізувати ланцюги поставок. У Звіті Антимонопольного комітету України зазначається, що протягом 2018-2019 років ринкова влада на оптовому фармацевтичному ринку України (більше 80%) сконцентрована в руках трьох найбільших вітчизняних дистриб'юторів (ТОВ «БадМ»; СП у формі ТОВ «ОПТИМА-ФАРМ, ЛТД»; ТОВ «ВЕНТА.ЛТД»), а частки інших гравців не є суттєвими [4]. За аналітичними даними спеціалізованого видання «Аптека» [5] перелічені дистриб'ютори залишаються основними постачальниками товарів «аптечного кошика» в аптечні заклади в грошовому вираженні (табл. 1):

Таблиця 1

**Питома вага в загальному обсязі поставок фармацевтичного ринку
у січні 2021–2023 рр. основних дистриб'юторів**

Дистриб'ютор	Січень 2021	Січень 2022	Січень 2023	Зміна частки 2023 р. до 2022 р.
БадМ (Дніпро)	37,8	36,9	40,3	3,4
Оптіма-Фарм (Київ)	33,9	42,1	39,4	-2,7
Вента (Дніпро)	12,7	7,8	6,1	-1,7
Всього	84,4	86,8	85,8	-1

Джерело: складено за [5]

Роздрібний фармацевтичний ринок України є прикладом класичної монополістичної конкуренції – в Україні найвищий показник числа аптек на кількість населення не тільки у Європі, а й у країнах СНД: одна аптека припадає на 1851 особу) [9], хоча воєнна агресія РФ спричинила закриття 3992 аптек, або 19% від довоєнного рівня та значний відтік кадрів за кордон [6]. Значна частка продажів приходить на топ-5 аптечних мереж (за товарообігом у грошовому вираженні за період з січня 2019 р. до жовтня 2022 р.): Аптека-Магнолія, Подорожник мережа аптек, Гамма-55, Сіріус-95 та Фармастор [6]. Найбільш конкурентними є ринки генериків, найвищий ризик обмеження конкуренції на фармацевтичному ринку несуть вертикальні узгоджені дії учасників. Для зменшення рівня протекціонізму і власної зацікавленості медичних робітників АМУ рекомендує виписувати рецепти не за торговельною назвою лікарського засобу, а за МНН діючої речовини, а також застосовувати електронну форму рецепту на лікарські засоби, що відпускаються безкоштовно, або за референтними цінами [17].

Враховуючи залежність національного фармацевтичного ринку від імпорту лікарських засобів, при розробці конкурентних стратегій необхідно враховувати конкурентну ситуацію і прогноз розвитку світового фармацевтичного ринку. На світовому фармацевтичному ринку виділяють такі основні кластери, представлені об'єднанням таких груп країн: Північна Америка; Західна Європа; Центральна і Східна Європа; Японія; Близький Схід, Азія і Латинська Америка; інші країни Азії і Африки. Наявність великих і високо-розвинутих фармацевтичних ринків Західної і Північної Європи визначається соціальною спрямованістю економік країн: гідним рівнем життя населення, що обумовлює його старіння; значними бюджетними видатками на охорону здоров'я; досконалим конкурентним середовищем. Ознаками фармацевтичних ринків країн Центральної і Східної Європи є їх менша потужність через нижчий рівень життя і видатки на охорону здоров'я, превалювання генеричних лікарських засобів, значна залежність національних ринків від імпорту фармацевтичної продукції. Остання виникла через трансформаційні процеси у пострадянських країнах, які виникли у 90-их роках минулого століття у зв'язку з кризою у державній фармацевтичній промисловості і зародженням у її надрах приватного сегменту.

Протягом 2012-2018 років світовий фармацевтичний ринок стрімко зростав, за перші п'ять років його обсяги збільшилися у 1,79 разів, у 2018 році проти 2017 року на 4,7% (табл. 2).

Таблиця 2

Обсяг і структура світового фармацевтичного ринку за регіонами

Регіон світового ринку	2012		2017		2018		Темп приросту	
	\$ млрд	Питома вага, %	\$ млрд	Питома вага, %	\$ млрд	Питома вага, %	2017/2012	2018/2017
Північна Америка	258,8	39,75	449,1	38,59	472,9	38,81	1,74	1,053
Азіатсько-Тихоокеанський регіон	171,1	26,28	317,5	27,28	328,9	26,99	1,86	1,036
Західна Європа	145,1	22,29	245	21,05	258	21,17	1,69	1,053
Латинська Америка	41,8	6,42	86,6	7,44	88,6	7,27	2,07	1,023
Країни перехідної економіки	34,3	5,27	65,7	5,64	70,1	5,75	1,92	1,067
Всього	651,1	100,0	1163,9	100,0	1218,5	100,0	1,79	1,047

Джерело: побудовано за даними [3; 18; 19]

У 2018 році світові витрати на лікарські препарати зросли на 4,7%, зрісши до \$1,218 трлн (у 2017 році \$1,163 трлн.) і, як очікується, перевищать \$1,5 трлн у 2023 році [19]. Найбільш потужним його регіоном є Північна Америка, його частка скоротилася із 39,75% у 2012 році до 38,81% у 2018 році через те, що темпи зростання були протягом 2012-2017 років (1,74) були нижчими за середні. Другим за обсягом є фармацевтичний ринок Азіатсько-Тихоокеанського регіону, його частка збільшилася із 26,28% у 2012 році до 26,99% у 2018 році. Темп приросту 2017/2012 склали 1,86 і перевищували середній, темп приросту 2018/2017 (на 3,6%) менше середнього. Китай є найбільшим фармацевтичним ринком і, як очікується, до 2023 року досягне \$140-170 млрд при сповільненні зростання до 3-6%. Третім у рейтингу є фармацевтичний ринок Західної Європи, його частка незначно скоротилася протягом 2012-2018 років – із 22,29% до 21,17%. Значно меншим за обсягом є фармацевтичний ринок Латинської Америки, проте протягом 2012-2017 років він продемонстрував найвищі темпи зростання (2,07), у результаті чого частка зросла із 6,42% до 7,27%. Також високі темпи зростання демонструє фармацевтичний ринок країн з перехідною економікою – другі за приростом 2017/2012 (1,92) і перші за приростом 2018/2017 – на 6,7%, у результаті частка регіону збільшилася із 5,27% до 5,75%. Прогнозується, що до кінця 2023 року обсяг світового фармацевтичного ринку сягне \$1,5 трлн, а середньорічні темпи приросту 2019-2023 років складуть 3%-6% [2].

В наступні роки виторг світового фармацевтичного ринку зростає: у 2019 році на 6,5% до \$1,297 трлн, у 2020 році на 1,15% до \$1,312 трлн, у 2021 році на 7,62% до \$1,424 трлн [21]. За звітом «The Global Use of Medicine in 2019 and Outlook to 2023» зниження темпів розвитку у 2023 році прогнозувалося на всіх фармацевтичних ринках і в усіх сегментах [19], однак після падіння темпів у 2020 році, спостерігалось значне зростання у 2021 році.

Загалом фармацевтичний сектор у 2019 році вклав у світовий ВВП близько 1,4% (\$2 трлн), забезпечив робочими місцями 4,4 млн осіб або 0,1% від працездатного населення планети, глобальні продажі експортованих ліків 116 країн оцінювалися у \$392,9 млрд, інвестиції у наукові дослідження пов'язані з фармацевтикою перевищили \$150 млрд [19]. Частка індійських та китайських компаній на глобальному фармацевтичному ринку зросла з 2007 до 2019 року з 6,5% до 9,4%.

Міжнародна аналітична компанія IQVIA щорічно формує Топ-10 фармацевтичних ринків, куди входять країни, які у 2019 році формують більше 70% (\$892,7 млрд) від загальної вартості світового фармацевтичного ринку. Рейтинг за підсумками 2019 року рейтинг очолювали США з обсягом ринку в \$501,2 млрд, за ними зі значним відставанням слідували Китай та Японія (рис. 1).

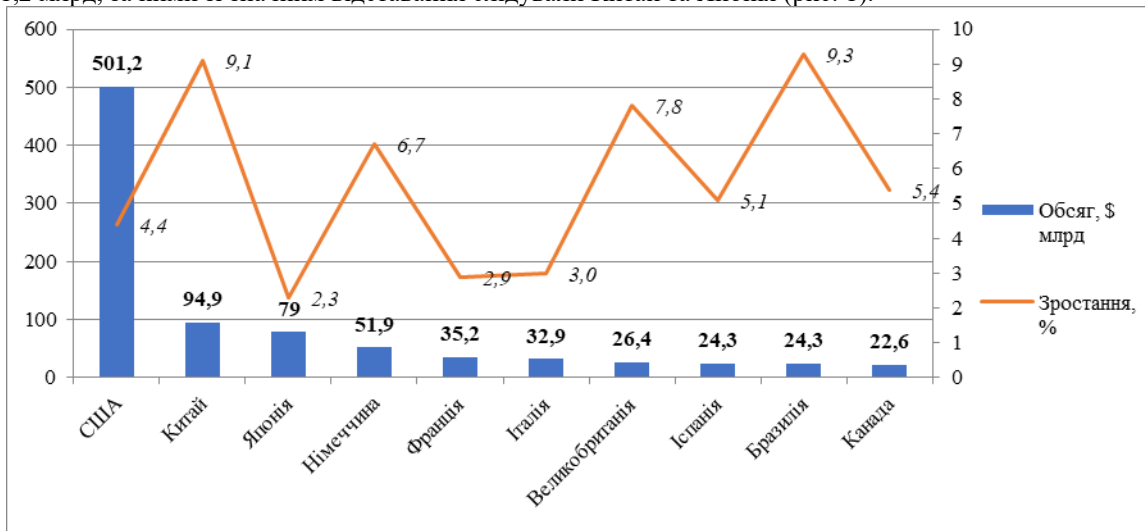


Рис. 1. ТОП-10 фармацевтичних ринків, 2019 рік

(Китай – дані тільки по тільки по госпітальному сектору, Бразилія – дані тільки по тільки по фармсектору)

Джерело: складено авторами за [15]

У 2020 році фармацевтичний ринок демонстрував помірну позитивну динаміку, основними факторами якої стало різке підвищення попиту на лікарські засоби, підвищення їх вартості та поява нових препаратів через пандемію коронавірусу. В умовах пандемії звичайні терміни появи нових ліків були кардинально скорочені, що вплинуло на собівартість лікарських засобів. Звичайний термін розробки нового лікарського препарату триває в середньому 12-13 років, а вартість перевищує \$2,5 млрд [11].

За висновками провідних експертів «Fortune Business Insights», 2021 рік виявився важливим для галузі через масову вакцинацію проти Covid-19 та винаходи ліків від цього вірусу. iShares U.S. Healthcare ETF, який відбиває динаміку цін на акції компаній галузі охорони здоров'я ринку США, зріс за 2021 рік на 23%. Для порівняння, за 2020 рік він збільшився лише на 12,5%. Ринок США займає практично 40% від загального обсягу світового фармацевтичного ринку, відповідно є ймовірність очікувати більш швидких темпів зростання і в глобальному масштабі. Загалом виробничий сегмент фармацевтичного ринку формують

2300 найбільших світових виробників. За обсягами виручки за 2021 рік місця у рейтингу розподілилися таким чином: Johnson & Johnson (США, Нью-Брансуек) – \$93,78 млрд; Pfizer (США, Нью-Йорк) – \$81,29 млрд; Sinopharm (Китай, Пекін) – \$77,28 млрд; Roche Holding (Швейцарія, Базель) – \$69,01 млрд; AbbVie (США, Чикаго) – \$56,20 млрд; Nartis (Швейцарія, Базель) – \$52,88 млрд; Bayer (Німеччина, Леверкузен) – \$50,09 млрд; Merck & Co. (США, Нью-Джерсі) – \$48,70 млрд; Bristol Myers Squibb (США, Нью-Йорк) – \$46,39 млрд; GlaxoSmithKline (Великобританія, Brentford) – \$46,10 млрд; Sanofi (Франція, Париж) – \$44,52 млрд; Abbott Laboratories (США, Іллінойс) – \$43,08 млрд; AstraZeneca (Великобританія, Кембридж) – \$37,42 млрд; Shanghai Pharmaceuticals (Китай, Шанхай) – \$29,43 млрд; Takeda Pharmaceutical (Японія, Токіо) – \$29,10 млрд [22]. Компанія Pfizer стала ключовим гравцем на ринку препаратів для боротьби з коронавірусом. Протягом 2021 року акції Pfizer зросли майже на 60%. Ринкова капіталізація компанії Pfizer Inc. складає \$240,81 млрд. У рейтингу найбільш інноваційних компаній 2021 року від консалтингової агенції Boston Consulting Group (BCG) компанія Pfizer займала 10 місце, а за звітом 2022 року – 18 місце.

За останнім звітом IMS Health [21] очікується зростання глобального ринку ліків на 3-6% CAGR до 2026 року приблизно до \$1,828 трлн, а у 2022 – \$1,917 трлн (рис. 2).

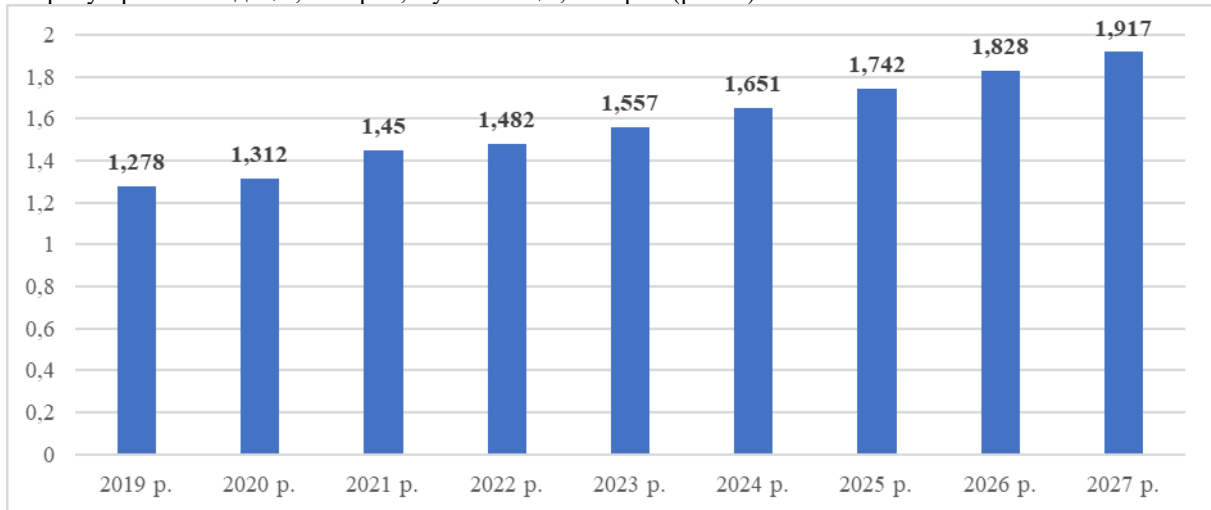


Рис. 2. Зміни в історичній та прогнозованій глобальній моделі очікування фармацевтичного ринку, 2019–2027 рр., \$ трлн
Джерело: [16; 21]

В Європейському Союзі (ЄС) традиційні різниці в цінах на фармацевтичну продукцію між країнами підриваються паралельною торгівлею та регулюванням на основі іноземних цін. Цей зрив сегментації ринку змушує виробників приймати єдині ціни для всього ЄС. Ефективність та розподільчий ефект такої політики, ймовірно, негативний. Монопсонія є більш серйозною проблемою в ЄС, отже фактичні різниці в цінах можуть перевищувати оптимальні різниці Рамсі. Конфіденційні контракти між виробниками та урядами, включаючи знижки із загальної роздрібною ціни, зберегли б різницю в цінах після продажу та повинні відповідати законодавству ЄС [14]. Головними гравцями на фармацевтичному ринку ЄС є найбільші транснаціональні компанії, які були утворені процесами злиття і поглинання та й надалі продовжують його інтеграцію [10, с. 60]. Фармацевтичний ринок Центральної та Східної Європи характеризується значною концентрацією і консолідацією, коли на 10 учасників приходить майже 90% обсягів продаж. Правові механізми забезпечення економічної політики на фармацевтичному ринку ЄС орієнтовані на поєднання цілей єдиного внутрішнього ринку лікарських засобів в ЄС та соціальних цілей, спрямованих на захист інтересів споживача та пацієнта, та у широкому плані - на захист прав та інтересів особи [8, с. 184].

Наукові дослідження та розробки, нові наукові та перспективні інновації (R&D) фармацевтичних компаній інвестуються самими фармацевтичними компаніями, які повторно інвестують до 20,8% від обсягу продажу ліків у розробку нових ліків. Більшість країн проводить політику заохочення інвестицій у секторі охорони здоров'я. «Сюди входять адресні заходи стимулювання сектора, активне заохочення інвестицій та подальші відповідні процедури, а також особливі економічні зони та кластери. Пандемія призвела до зростання використання адресних заходів стимулювання інвестицій у секторі охорони здоров'я, головним чином для розвитку цифрових медичних технологій, виробництва обладнання та виробів медичного призначення, а також медичних та фармацевтичних досліджень» [23].

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Таким чином, подальший розвиток сучасного світового фармацевтичного ринку як структури монополістичної конкуренції пов'язаний з прискоренням споживання лікарських засобів у країнах, що розвиваються; закінченням терміну патентного захисту на значну кількість брендів лікарських засобів; скороченням частки ринку і прибутків брендів фармацевтичних компаній; законодавчими обмеженнями монополізації ринку; активним застосуванням маркетингових інструментів для реалізації нецінової конкуренції.

Окремі сегменти фармацевтичного ринку мають свої конкурентні переваги: патентовані – вищу якість, генерики – нижчу ціну і більшу доступність для пересічного споживача. Діяльність на ринку монополістичної конкуренції, особливо такого інституціоналізованого як фармацевтичний ринок, вимагає від учасників грамотного застосування стратегічних підходів, адаптації бізнес-моделей, значних інвестицій у R&D та постійного продукування інновацій, налагодження довгострокової взаємодії з партнерами, оптимізації ланцюга поставок, формування системи постійного моніторингу і прогнозування зовнішнього середовища (особливо політико-правових та нормативних чинників), професійного маркетингу та системних промоційних активностей пов'язаних з традиційними та цифровими елементами комунікаційного міксу, розширення мережі за рахунок допустимої регіональної експансії.

Результатом впливу євроінтеграційних процесів на фармацевтичний ринок України є: імплементація європейського законодавства в частині захисту здоров'я населення, обігу лікарських засобів та контролю за їх якістю, створення відповідних органів нагляду, членство у *PIC/S*, реалізація вимог *GMP* і *GDP*, приєднання до Системи сертифікації якості лікарських засобів Всесвітньої організації охорони здоров'я. Зміцненню конкурентоспроможності вітчизняних виробників фармацевтичною продукцією сприятиме: кооперація з провідними зарубіжними фармацевтичними фірмами, проникнення транснаціональних компаній на внутрішній фармацевтичний ринок України на основі імпорту інноваційних технологій, грамотне застосування маркетингових інструментів, удосконалення маркетингового управління експортом лікувальних засобів.

Пріоритетним чинником зростання конкурентоспроможності фармацевтичного ринку України є дієве поєднання механізмів державного та ринкового регулювання, об'єктами якого є: цінова політика на матеріальні ресурси і готову продукцію, впровадження інновацій, пільгове оподаткування, встановлення експортно-імпортних квот та ставок мита залежно від потреб насичення ринка соціально значущими лікарськими засобами, бюджетна підтримка пріоритетних підгалузей фармацевтичної галузі, патентний захист. Вдалий синтез зазначених механізмів сприятиме ліквідації диспропорцій між експортом і імпортом лікарських засобів, зменшить залежність українського фармацевтичного ринку від зарубіжних поставок сировини і готової продукції, зміцнить позиції вітчизняних виробників на зовнішніх ринках.

Література

1. Буднікевич І. М., Гончар В. І. Адаптивні механізми регулювання фармацевтичного ринку національної економіки в умовах надзвичайних ситуацій. Інвестиції: практика та досвід. 2020. № 24. С. 19–25.
2. Глобальный фармрынок через 5 лет: прогноз до 2023 года. Apteka.ua. 2019. № 14 (1185). URL: <https://www.apteka.ua/article/497978>
3. Гончар В.І. Тенденції розвитку регіонального фармацевтичного ринку. Діалектика взаємодії ринкових та інституційних механізмів сучасної економічної динаміки. Матеріали XXII міжнародної науково-практичної конференції II Міжнародного шумпетерівського економічного форуму (26-27 вересня 2013 р., м. Чернівці). Чернівці : Чернівецький нац. ун-т, 2013. С. 90-91.
4. Звіт Антимонопольного комітету України за 2019 рік. URL: <https://amcu.gov.ua/storage/app/uploads/public/5e7/b2b/61d/5e7b2b61dcf08200345915.pdf>
5. Кірсанов Д. Бриф-аналіз роздрібного фармринку: підсумки січня 2023 р. URL: <https://www.apteka.ua/article/658704>
6. Кірсанов Д. Інфраструктура аптечного ритейлу під час війни. URL: <https://www.apteka.ua/article/653588>
7. Мороз С. Г. Визначення конкурентного положення підприємства на фармацевтичному ринку. Бізнес-Інформ. 2015. № 3. С. 298-303.
8. Пасечник О. В. Правове забезпечення фармацевтичної політики Європейського Союзу. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: Юриспруденція. 2014. Вип. 12(2). С. 183-186.
9. Топ-10 аптечних мереж за товарообігом та інші підсумки фармринку-2021. URL: <https://rau.ua/novyni/top-10-aptechnih-merezh-2021/>
10. Троненко Н. Роль європейських фармацевтичних ТНК у формуванні спільного ринку ЄС. Ринок цінних паперів України. 2014. № 7. С. 55-62
11. Фармацевтика України. Інфографічний атлас. URL: <https://www.darnitsa.ua/api/pharmadirectory/pharmacevtyka-ukrainy-2018/pharmaceutics%20of%20ukraine%202018%20ua.pdf>
12. Шандрівська О. Є., Цветковська А. В. Дослідження фармацевтичного ринку України: у фокусі концентрація ринку. Вісник Національного університету “Львівська політехніка”. Серія “Проблеми економіки та управління”. 2022. № 1 (9). С. 56-68.
13. 4 lata «Apteki Dla Aptekarza» – najważniejsze fakty dotyczące regulacji. URL: <https://www.nia.org.pl/2021/08/18/4-lata-apteki-dla-aptekarza-najwazniejsze-fakty-dotyczace-regulacji/>
14. Danzon, P. M. (1997). Price Discrimination for Pharmaceuticals: Welfare Effects in the US and the EU. *International Journal of the Economics of Business*. 4(3): 301-322.

15. IQVIA MIDAS, MAT December 2019
16. IQVIA Market Prognosis, Sep 2021
17. Nebava, M. I., Savina, N. B., Zayukov, I. V., Vasazhenko, N. O., Lesko, O. Y., Smolarz, A., & Ormanbekova, A. Model of electronic public health management on the example of the territorial community of Vinnytsia region. Photonics Applications in Astronomy, Communications, Industry, and High-Energy Physics Experiments 2019. International Society for Optics and Photonics, 2019. T. 11176.
18. The Economist Intelligence Unit. Clearstate. 5 Global Pharma Trends Shaping 2018. URL: <https://www.clearstate.com/insights/infographics/pharma-trends.html>
19. The Global Use of Medicine in 2019 and Outlook to 2023 Forecasts and Areas to Watch. IQVIA Institute. January 2019. URL: <https://informatore.it/wp-content/uploads/2019/03/the-global-use-of-medicine-in-2019-and-outlook-to-2023.pdf>
20. The Global Use of Medicine in 2019 and Outlook to 2023. URL: <https://www.iqvia.com/institute/reports/the-global-use-of-medicine-in-2019-and-outlook-to-2023>
21. The Global Use of Medicines 2022. OUTLOOK TO 2026. URL: <https://www.iqvia.com/-/media/iqvia/pdfs/library/publications/the-global-use-of-medicines-2022.pdf>
22. The top 20 pharma companies by 2021 revenue. URL: <https://www.fiercepharma.com/special-reports/top-20-pharma-companies-2021-revenue>
23. World investment report 2021. Investing in sustainable recovery. Unctad/wir/2021 (Overview) URL: <http://creativecommons.org/licenses/by/3.0/igo/>

References

1. Budnikovich, I., Honchar, V. Adaptive mechanisms of regulation of the pharmaceutical market of the national economy in emergency situations. Investments: practice and experience. 2020. № 24. P. 19–25.
2. Global pharmaceutical market in 5 years: forecast until 2023. Apteka.ua. 2019. № 14 (1185). URL: <https://www.apteka.ua/article/497978>
3. Honchar, V.I. Development trends of the regional pharmaceutical market. The dialectics of the interaction of market and institutional mechanisms of modern economic dynamics. The materials of the conference are based on the results of Joseph Schumpeter's research in content of his scientific achievements. 26-27 of September, 2013. Chernivtsi: Chernivtsi National University, 2013. P. 90-91.
4. Report of the Antimonopoly Committee of Ukraine for 2019. URL: <https://amcu.gov.ua/storage/app/uploads/public/5e77b2b61d5e7b2b61def08200345915.pdf>
5. Kirsanov, D. Brief analysis of the retail farm market: results of January 2023. URL: <https://www.apteka.ua/article/658704>
6. Kirsanov, D. Pharmacy retail infrastructure during the war. URL: <https://www.apteka.ua/article/653588>
7. Moroz, S. G. Defining the Enterprise's Competitive Position in the Pharmaceutical Market. Business Inform. 2015. № 3. P.298-303
8. Pasechnyk, O. V. Legal provision of pharmaceutical policy of European Union. Bulletin of the International Humanities University. Series: Jurisprudence. 2014. № 12(2). P. 183-186.
9. Top-10 pharmacy chains by turnover and other results of the pharma market-2021. URL: <https://rau.ua/novyni/top-10-aptechnih-merezh-2021/>
10. Tronenko, N. The role of european pharmaceutical tncs in the creation of the eu single market. Securities Market of Ukraine. 2014. № 7. P. 55-62
11. Pharmaceuticals of Ukraine. Infographic atlas. URL: <https://www.damitsa.ua/api/pharma-directory/pharmacevtyka-ukrainy-2018/pharmacevtyka%20of%20ukraine%202018%20ua.pdf>
12. Shandrivska O. E., Tsvetkovska A. V. Research of the pharmaceutical market of Ukraine: market concentration in focus. Bulletin of the Lviv Polytechnic National University. Series "Problems of economics and management". 2022. No. 1 (9). P. 56-68.
13. 4 lata «Apteki Dla Aptekarza» – najważniejsze fakty dotyczące regulacji. URL: <https://www.nia.org.pl/2021/08/18/4-lata-apteki-dla-aptekarza-najwazniejsze-fakty-dotyczace-regulacji/>
14. Danzon, P. M. (1997). Price Discrimination for Pharmaceuticals: Welfare Effects in the US and the EU. International Journal of the Economics of Business. 4(3): 301-322.
15. IQVIA MIDAS, MAT December 2019. URL: <https://www.iqvia.com/>
16. IQVIA Market Prognosis, Sep 2021. URL: <https://www.iqvia.com/>
17. Nebava, M. I., Savina, N. B., Zayukov, I. V., Vasazhenko, N. O., Lesko, O. Y., Smolarz, A., & Ormanbekova, A. Model of electronic public health management on the example of the territorial community of Vinnytsia region. Photonics Applications in Astronomy, Communications, Industry, and High-Energy Physics Experiments 2019. International Society for Optics and Photonics, 2019. T. 11176.
18. The Economist Intelligence Unit. Clearstate. 5 Global Pharma Trends Shaping 2018. URL: <https://www.clearstate.com/insights/infographics/pharma-trends.html>
19. The Global Use of Medicine in 2019 and Outlook to 2023 Forecasts and Areas to Watch. IQVIA Institute. January 2019. URL: <https://informatore.it/wp-content/uploads/2019/03/the-global-use-of-medicine-in-2019-and-outlook-to-2023.pdf>
20. The Global Use of Medicine in 2019 and Outlook to 2023. URL: <https://www.iqvia.com/institute/reports/the-global-use-of-medicine-in-2019-and-outlook-to-2023>
21. The Global Use of Medicines 2022. OUTLOOK TO 2026. URL: <https://www.iqvia.com/-/media/iqvia/pdfs/library/publications/the-global-use-of-medicines-2022.pdf>
22. The top 20 pharma companies by 2021 revenue. URL: <https://www.fiercepharma.com/special-reports/top-20-pharma-companies-2021-revenue>
23. World investment report 2021. Investing in sustainable recovery. Unctad/wir/2021 (Overview) URL: <http://creativecommons.org/licenses/by/3.0/igo/>

<https://doi.org/10.31891/2307-5740-2023-314-1-38>

УДК 334.761:338.436:637.1(477)

Марат ІБАТУЛЛІН

Національний університет біоресурсів і природокористування

<https://orcid.org/0000-0001-8765-6261>

imi_1@ukr.net

Оксана ГРИВКІВСЬКА

Національний університет харчових технологій

<https://orcid.org/0000-0003-4160-5914>

Віталій КАРПЕНКО

Хмельницький національний університет

<https://orcid.org/0000-0002-2476-6700>

vitaliy_karpenko@ukr.net

Надія СВИНОУС

Білоцерківський національний аграрний університет

<https://orcid.org/0000-0003-3640-0519>

isvinous@ukr.net

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ КООПЕРАЦІЇ НА РИНКУ МОЛОКА В УКРАЇНІ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

Розглядаючи питання кооперації між контрагентами агропродовольчих ланцюгів поставок доцільно приділити увагу особливостям формуванню економічних відносин як на горизонтальному, так й вертикальному рівні. Очевидно, що драйверами формування партнерських довгострокових відносин повинні виступити переробні підприємства, оскільки саме вони відчувають дефіцит сировинного забезпечення, однак у яких відсутній інтерес отримувати сільськогосподарську сировину у менших та розпорощених дрібних товаровиробників. Із іншого боку, кінцеві споживачі вимагають агропродовольчих товарів, у яких є відповідна якість, походження та сертифікований процес виробництва. Саме ці чинники вимагають розробки дієвих інструментів щодо розвитку прозорих та взаємовигідних економічних відносин у горизонтальних та вертикальних ланцюгах поставок агропродовольства.

Стаття присвячена проблемам розвитку кооперації при виробництві молока в Україні. Виявлено, що при утворенні інтегрованих структур сільськогосподарських товаровиробників та переробних підприємств в молочному підкомплексі важливо враховувати економічні інтереси майбутніх партнерів для забезпечення їх взаємовигідної і стійкої виробничої діяльності.

Розроблено математичний інструментарій моделювання виробничої діяльності сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу, утвореного спільно малими сільськогосподарськими товаровиробниками та переробними підприємствами, який адекватно відображає реальні економічні умови роботи СОКу.

Доведено, що розвиток на регіональному рівні кооперативних структур можливо забезпечити за принципом асоційованої кооперації за участі крупних торговельних мереж, за умови державно-приватного партнерства із високою державною часткою, або за умови внеску об'єднаної територіальної сільської громади.

Запропонована система кооперативних мереж може бути організовано поступово або частково, із початковим формуванням пілотних проектів в окремих регіонах. У якості альтернатив пропонується наступні пілотні сценарії формування кооперативних центрів: одиничний – передбачається створення одного найбільш ефективного кооперативного центру із мінімальним періодом окупності інвестицій; розподільчий – передбачається створення по одному кооперативному центру за кожним видом продукції; концентрований – передбачає розміщення як можна великого числа центрів на сільських територіях з метою створення локальних точок росту.

Ключові слова: кооперація, сільськогосподарські товаровиробники, виробництво, молоко, державна підтримка.

Marat IBATULLIN

National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine

Oksana HRYVKIVSKA

National University of Food Technologies

Vitalii KARPENKO

Khmelnitskyi National University

Nadia SVINOUS

Bila Tserkva National Agrarian University

ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC PRINCIPLES OF THE DEVELOPMENT OF COOPERATION IN THE MILK MARKET IN UKRAINE UNDER THE CONDITIONS OF EUROPEAN INTEGRATION

When considering the issue of cooperation between counterparties of agri-food supply chains, it is advisable to pay attention to the peculiarities of the formation of economic relations at both the horizontal and vertical levels. It is obvious that the drivers of the formation of long-term partnership relations should be processing enterprises, since they are the ones experiencing a shortage of raw materials, but they have no interest in receiving agricultural raw materials from smaller and scattered small commodity producers. On the other hand, end consumers demand agri-food products that have the appropriate quality, origin and certified production process. It is these factors that require the development of effective tools for the development of transparent

and mutually beneficial economic relations in horizontal and vertical agri-food supply chains.

The article is devoted to the problems of the development of cooperation in the production of milk in Ukraine. It was found that when forming integrated structures of agricultural producers and processing enterprises in the dairy sub-complex, it is important to take into account the economic interests of future partners to ensure their mutually beneficial and sustainable production activities.

A mathematical toolkit for modeling the production activity of an agricultural service cooperative, jointly formed by small agricultural commodity producers and processing enterprises, has been developed, which adequately reflects the real economic conditions of the SOK.

It has been proven that the development of cooperative structures at the regional level can be ensured according to the principle of associated cooperation with the participation of large trade networks, under the condition of public-private partnership with a high state share, or under the condition of the contribution of the united territorial rural community.

The proposed system of cooperative networks can be organized gradually or partially, with the initial formation of pilot projects in individual regions. As alternatives, the following pilot scenarios for the formation of cooperative centers are proposed: single - the creation of one most effective cooperative center with the minimum investment payback period is envisaged; distribution - it is envisaged to create one cooperative center for each type of product; concentrated - involves placing as many centers as possible in rural areas with the aim of creating local growth points.

Key words: cooperation, agricultural producers, production, milk, state support.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями

Розглядаючи питання кооперації між контрагентами агропродовольчих ланцюгів поставок, доцільно приділити увагу особливостям формуванню економічних відносин як на горизонтальному, так й вертикальному рівні. Очевидно, що драйверами формування партнерських довгострокових відносин повинні виступити переробні підприємства, оскільки саме вони відчувають дефіцит сировинного забезпечення, однак у яких відсутній інтерес отримувати сільськогосподарську сировину у менших та розпорощених дрібних товаровиробників. Із іншого боку, кінцеві споживачі вимагають агропродовольчих товарів, у яких є відповідна якість, походження та сертифікований процес виробництва. Саме ці чинники вимагають розробки дієвих інструментів щодо розвитку прозорих та взаємовигідних економічних відносин у горизонтальних та вертикальних ланцюгах поставок агропродовольства.

Водночас, агропродовольчі системи постають все більш індустріалізованими та глобалізованими, що ускладнює міжорганізаційні зв'язки між учасниками ланцюга поставок, процес управління ним та вимагає створення умов до їх стійкого функціонування. Відомо, на сьогодні підхід «netchain», тобто мережу ланцюгів, має на меті інтегрувати учасників ланцюгів поставок та координувати їх дії. Зазначимо, що мережа визначається як сукупність мереж, що складається з горизонтальних зв'язків між фірмами в межах конкретної галузі або групи, які у подальшому на основі розвитку вертикальних зв'язків входять у якості учасника певного рівня ланцюга поставок.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Дослідження проблем розвитку кооперації в Україні знайшло відображення у наукових працях відомих вітчизняних економістів-аграрників: І. В. Бурачека, В. В. Гончаренка, Ф. В. Горбоноса, В. П. Горьового, В. В. Зіновчука, П. К. Канінського, О. В. Крисального, Ю. О. Лупенка, М. Й. Маліка, В. Я. МесельВесеяка, Л. В. Молдаван, О. М. Онищенко, А. О. Пантелеймоненка, П. Т. Саблука, І. В. Свиноуса, Ю. В. Ушкаренко, Г. В. Черевка, О. Г. Шпикуляка та інших. Проте зазначена проблема в сучасних умовах залишається недостатньо дослідженою й потребує значного теоретико-методологічного, методичного та прикладного поглиблення й обґрунтування.

Формулювання цілей статті

На основі проведених досліджень запропонувати практичні рекомендації щодо розвитку кооперації в при виробництві молока в Україні.

Виклад основного матеріалу

Одним із підходів до координації дій та залучення малих товаровиробників у конкурентоспроможні ланцюги поставок мають стати обслуговуючі, маркетингові (збутові), постачальницькі та виробничі кооперативи. Однак, на сьогодні в аграрному секторі економіки країни спостерігається стагнація кооперативного руху та не високу ефективність існуючих форм кооперації, що можна пояснити наступним: відсутністю дієвості державної підтримки та неузгодженістю нормативного правового регулювання; низьку інвестиційну привабливість, що зумовлює ситуацію за якої потенційні інвестори не мають бажання входити до кооперативних структур, оскільки кількість голосів в управлінні не залежить від розміру паю, участь інтеграторів можлива лише у якості асоційованого члена; фрагментарність сільської кооперації, що характеризується роздробленістю та невеликою кількістю кооперативів таких типів обмежує можливість формування розвинутої кооперативної системи, що забезпечує своїм членам необхідний рівень ринкової сили; ізольованість та роз'єднаність аграрного соціуму на сільських територіях унаслідок спустошення, скорочення та старіння сільського населення, що не дозволяє сформувати «критичну масу» потенційних кооператорів; зміна кооперативної ідеології в результаті лібералізації економіки, що актуалізувало

приватновласницьких інтереси та критику спільних форм ведення діяльності та зумовило низький рівень кооперативної активності, прояву утриманських настроїв сільського населення і зниження рівня його людського капіталу. Водночас, система кооперації має потенційні можливості у формуванні конкурентоспроможних ланцюгів поставок агропродовольства, оскільки її розвиток сприяє подоланню сучасних викликів для вітчизняних малих форм господарювання у сільському господарстві. Це пояснюється тим, що в країні на сьогодні в аграрному секторі значимим є дрібнотоварний сектор сільськогосподарського виробництва, а екстенсивні можливості його росту вичерпано в результаті депопуляції сільського населення та концентрацією земельних ресурсів у руках вертикально-інтегрованих структур холдингового типу.

Необхідність розвитку кооперації у агропродовольчих ланцюгах поставок може дати дрібним агропродуцентам, особливо особистим селянським господарствам, сімейним фермерським господарствам, інструменти для концентрації капіталу, подолання технічної та технологічної відсталості, а також підвищення рівня ринкової сили. Водночас, кооперативні форми в сільських територіях можуть також сприяти подоланню загроз зникнення сільських поселень, подолання втрат контролю над територіями, де скорочується чисельність населення, збереження традиційного укладу життя та традиційної культури на селі, а також росту підприємницької ініціативи.

Невирішеним питанням на сьогодні у розвитку кооперативних форм є формування довгострокових партнерських відносин як на горизонтальному, так й вертикальному рівнях. На сьогодні, основним товаровиробником молока в Україні стали особисті селянські господарства, однак має місце порушення партнерських взаємовідносин між молокопереробними підприємствами і ОСГ – основними постачальниками молокосиловини. З одного боку, селянські господарства не спроможні в переважній більшості забезпечувати високу якість молока-силовини, однак й переробні підприємства галузі не сприяють розвитку цього постачальника. За таких умов на молокопереробних підприємствах спостерігається недовантаження потужностей. Для того, щоб збільшити доходи, переробники здають частину потужностей в оренду, а частину переводять на випуск різних напоїв. Очевидно, що нестача силовини зумовлює підвищення цін на продукцію молокопереробки.

Такі економічні умови розвитку для учасників ланцюга поставок молока та молокопродукції, тобто сільськогосподарських товаровиробників та переробників зумовлюють прояв диспаритету цін на сільськогосподарську силовину і продукцію переробників. У результаті цього, обмін між виробниками силовини та переробними заводами молочного підкомплексу, характеризується необґрунтовано заниженими цінами на силовину, що призводить до руйнування зв'язків між підприємствами.

Таким чином, спад сільськогосподарського виробництва в молочній галузі відбувається за рахунок закупівельних цін, які диктуються переробними підприємствами і не компенсують витрат виробників молокосиловини. Проте, навіть в умовах високих закупівельних цін, які склалися в 2019 р. в більшості господарствах корпоративного сектору, особливо малих виробництво молока залишається низькорентабельною (9 %) збитковою, що не забезпечує розширене відтворення. Підвищення рентабельності на багатьох переробних заводах забезпечується не ефективним використанням виробничих потужностей, а за рахунок несправедливих закупівельних цін на силовину. Так, в 2019 р. переробка молока стала прибутковою (3,7%). Отже, прибутковість багатьох молокопереробних заводів зростає за рахунок привласнення доданої вартості сільськогосподарського виробництва. Водночас, сільськогосподарські підприємства з виробництва молока часто працюють в невигідних для себе умовах, що зумовлює збитковість та згорання виробничої діяльності, внаслідок чого скорочується силовинна база і до недовантаження виробничих потужностей переробників молока.

Очевидно, що об'єднання виробників молока і переробників на принципах сільськогосподарської кооперації, створить передумови до прибуткової діяльності обох учасників ланцюга поставок молока та молочної продукції. Однак при цьому необхідно обґрунтувати напрями формування економічних відносин між учасниками кооперативної структури, а також провести кількісний аналіз їх взаємовідносин із застосуванням математичних методів.

Представимо взаємовідносини у кооперативі з виробництва та переробки молока у вигляді формули:

$$P_{\Sigma} = \alpha \cdot [D(P_z) \cdot P_z - x \cdot (P_t + C_z)] + (1 - \alpha) \cdot ((y - x) \cdot P_t + x \cdot P_t - C_t \cdot y) \quad (1)$$

яка включає прибуток переробних підприємств $P_{\Sigma} = (D(P_z) \cdot P_z - x \cdot (P_t + C_z))$ та сільськогосподарських виробників $P_t = (y - x) \cdot P_z + x \cdot (P_t - C_t \cdot y)$

де α – коефіцієнт відношення величини прибутку партнерів асоціації ($0 \leq \alpha \leq 1$); $D(P_z)$ – функція попиту, яка визначає залежність обсягів реалізованої продукції підприємств від цін реалізації; P_z – ринкова ціна одиниці готової продукції переробного підприємства; X – обсяг силовини, проданої сільськогосподарськими підприємствами на переробні підприємства P_t – закупівельна ціна одиниці силовини сільськогосподарських товаровиробників; C_z – витрати переробних підприємств на переробку одиниці силовини; Y – обсяг виробництва продукції сільськогосподарським товаровиробником; C_t – витрати сільськогосподарського товаровиробника на виробництво одиниці продукції.

Модель функції попиту може бути задана в наступному лінійному вигляді:

$$D(P_z) = -k_1 P_z + k_2, \quad (2)$$

де k_1 – еластичність функції попиту, k_2 – вільний член рівняння.

Функція попиту із заданою еластичністю відображає реальну ситуацію при реалізації готової продукції на продовольчому ринку.

З урахуванням визначеної функції (2) та ціни реалізованої продукції $P_z = \delta \cdot (P_t + C_z)$, де δ – рівень надбавки на готову продукцію ($(\delta > 1)$), який забезпечує позитивну рентабельність роботи переробного підприємства і сільськогосподарського товаровиробника, яка дорівнює $(\delta - 1)$, формула (1)

перетворена до виду:

$$\Pi_n = \alpha \cdot [(-k_1 \cdot \delta \cdot (P_t + C_z) + k_2) \cdot (\delta \cdot (P_t + C_z)) - x \cdot (P_t + C_z)] + (1 - \alpha) \cdot [(y - x) \cdot \delta \cdot (P_t + C_z) + x \cdot P_t - C_t \cdot y] \quad (3)$$

На основі цієї моделі можна визначити науково обґрунтовані параметри створення ефективно функціонуючої кооперативного об'єднання сільськогосподарські товаровиробники – переробні підприємства:

а) раціональні закупівельні ціни на молоко, що забезпечують достатній рівень рентабельності роботи партнерів кооперативу;

б) інтервал зміни коефіцієнта співвідношення величин прибутку партнерів α , яка визначає межі дотримання економічних інтересів суб'єктів майбутньої інтегрованої структури.

У нашому випадку не виявлено статистично значимої залежності обсягів реалізації молока підприємствами від цін реалізації молока.

У розрахунках прийнято $\alpha = 0,5; 0,6; 0,7$. $P_z = 19$ грн/кг; $x = 8$ тис. т – обсяги переробки молокопереробним підприємством; $C_z = 9$ грн/кг; $y = 10$ тис. т – обсяги виробництва сільськогосподарськими товаровиробниками; $C_t = 8$ грн/кг.

Розрахункові значення передбачуваних величин прибутку сільськогосподарських товаровиробників та переробних підприємств наведено у таблиці 1.

Таблиця 1

Розрахункові значення молокопереробних підприємств та сільськогосподарських товаровиробників прибутку, млн грн.

Ціна виробника, грн./кг	Розрахунковий прибуток членів асоціації млн грн					
	$\alpha = 0,5$		$\alpha = 0,6$		$\alpha = 0,7$	
	переробне підприємство	сільськогосподарське підприємство	переробне підприємство	сільськогосподарське підприємство	переробне підприємство	сільськогосподарське підприємство
7,0	12,0	-5,0	14,4	-4,0	16,8	-3,0
7,4	10,4	-3,0	12,5	-2,4	14,6	-1,8
7,8	8,8	-1,0	10,6	-0,8	12,3	-0,6
8,2	7,2	1,0	8,6	0,8	10,1	0,6
8,6	5,6	3,0	6,7	2,4	7,8	1,8
9,0	4,0	5,0	4,8	4,0	5,6	3,0
9,4	2,4	7,0	2,9	5,6	3,4	4,2
9,8	0,8	9,0	1,0	7,2	1,1	5,4
10,2	-0,8	11,0	-1,0	8,8	-1,1	6,6
10,6	-2,4	13,0	-2,9	10,4	-3,4	7,8
11,0	-4,0	15,0	-4,8	12,0	-5,6	9,0

Джерело: власні розрахунки автора

Наведені розрахунки таблиці 1 свідчать, що при інтервалі закупівельних цін на молоко в межах 7,0–7,8 грн/кг у молокоперобних підприємствах буде спостерігатися прибутковість, водночас в сільськогосподарських товаровиробників – збиток від реалізації молока. Вважаємо, що ціна є одним із економічних стимулів сільськогосподарських товаровиробників до підвищення якісних параметрів молока.

В діапазоні цін 8,2–9,8 грн/кг, що відповідає молоку першого гатунку при всіх умовах розподілу прибутку може спостерігатися позитивне значення результатів фінансово-господарської діяльності як в переробників, так і сільськогосподарських товаровиробників. Дана обставина стимулює до створення всіма учасниками кооперативного об'єднання консолідації зусиль щодо забезпечення молокосировиною високого гатунку.

Так, ціни понад 10,2 грн/кг в умовах обмеженої купівельної спроможності населення є економічно необґрунтованими з боку сільськогосподарських товаровиробників, що спричиняють до їх надприбутковості

та збитковості переробних підприємств. У зв'язку з цим в кооперативному об'єднанні необхідно запровадити діяльність узгоджувальної ради щодо формування закупівельних цін на молоко та принципи розподілу кінцевого фінансового результату.

Отже, запропоноване математичне моделювання дозволяє побудувати кількісні критерії, які можуть бути використані при створенні сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів та формуванні стійких взаємовигідних відносин між партнерами інтегрованих об'єднань молочного підкомплексу аграрного сектору.

Виявлено, що при утворенні інтегрованих структур сільськогосподарських товаровиробників та переробних підприємств в молочному підкомплексі важливо враховувати економічні інтереси майбутніх партнерів для забезпечення їх взаємовигідної і стійкої виробничої діяльності. У результаті математичного моделювання виведено співвідношення витрат молокозаводу та сільськогосподарських товаровиробників на виробництво готової продукції, при яких переробник і сільськогосподарський товаровиробник отримують максимальний прибуток, здійснюючи виробничу діяльність в кооперативу.

Розроблено математичний інструментарій моделювання виробничої діяльності сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу, утвореного спільно малими сільськогосподарськими товаровиробниками та переробними підприємствами, який адекватно відображає реальні економічні умови роботи СОКу.

Вважаємо, що організація діяльності кооперативу по збуту молока може здійснюватися в наступний спосіб. Кожна привезена партія молока оцінюється лабораторією кооперативу за показниками його якості. На кожен привезену партію молока постачальнику видається документ про приймання, підписаний завідувачем лабораторією з оцінки якості молока. У документі вказуються дата прийому молока і різні його якісні характеристики. З моменту випуску документа про приймання кооператив несе відповідальність за збереження і подальшу реалізацію молока.

Економічні взаємовідносини кооперативу зі своїми членами будуються, виходячи з особливостей діяльності його як некомерційної організації. За існуючим законодавством ці взаємовідносини можуть будуватися на підставі договорів купівлі-продажу, коли кооператив діє, як будь-яка інша комерційна торгова фірма, яка закуповує продукцію від своїх клієнтів і перепродує їх на сторону або своїм членам кооперативу. Для організації системи взаєморозрахунків кооперативу з його членами пропонується застосовувати один з чотирьох принципових варіантів.

За першим варіантом сільськогосподарський товаровиробник реалізує продукцію кооперативу за договором купівлі-продажу. Податки в цьому випадку на одну і ту ж продукцію нараховуються двічі: спочатку їх платником є господарство, а потім – кооператив.

Другий варіант – реалізація молока кооперативом за договором комісії за умови участі кооперативу в розрахунках з покупцем. Варіанти взаєморозрахунків кооперативу з сільськогосподарським товаровиробником договором комісії можуть бути різні в залежності від того, на чий поточний рахунок надходять кошти за реалізовану продукцію від покупця, тобто чи бере участь кооператив в розрахунках з покупцями, проходять гроші за продукцію через поточний рахунок кооперативу або безпосередньо надходять від покупців на поточний рахунок сільськогосподарського товаровиробника, минаючи кооператив. Варіанти взаєморозрахунків залежать також від того, як визначається комісійну винагороду: чи як різниця в цінах, або як фіксований відсоток від вартості реалізованої продукції.

При другому варіанті грошові кошти надходять на поточний рахунок кооперативу, після чого кооператив перераховує виручку на розрахунок суб'єкта господарювання за вирахуванням встановленого комісійної винагороди. Комісійною винагородою при цьому є різниця у вартості, яка зазначена сільськогосподарським підприємством в договорі з кооперативом, і вартістю, встановленою покупцем кооперативу. Тут застосовується варіант договору комісії, де винагородою є різниця в цінах, найбільш часто застосовується на практиці. Продукція, прийнята у сільськогосподарського виробника на комісію в кооператив, є власністю першого, і це право власності переходить від нього безпосередньо покупцеві (молокопереробного підприємства).

Третій варіант – реалізація молока кооперативом за договором комісії без участі кооперативу в розрахунках з покупцем (як правило, молочним заводом) з безпосереднім надходженням виручки від реалізації молока на розрахунковий рахунок господарства.

Другий і третій варіанти характерні і для роботи кооперативу з постачальниками продукції (зокрема, молока) за агентським договором. Четвертий варіант системи взаєморозрахунків кооперативу з його членами – це обмін паями. Господарство постачає молоко в кооператив для подальшої реалізації, оформляючи це як додатковий пай, внесений ним до кооперативу.

Порівнюючи ці схеми, можна відзначити, що при другому, третьому і четвертому варіантах податки мінімізуються, і подвійного оподаткування в повному розмірі не відбувається.

Отже, сільськогосподарська кооперація розкриває перед виробниками молока, особливо малих форм, широкий спектр нових можливостей, використання яких підвищить ефективність роботи підприємств молочно-продуктового підкомплексу, сприятиме зростанню зайнятості і доходів населення сільських територій, зростання продовольчої безпеки країни.

На обласному рівні вважаємо за доцільне створити умови для розвитку сільськогосподарських кооперативів, в тому числі і на базі збанкрутілих сільськогосподарських і агросервісних підприємств; взяти участь у створенні стартового капіталу і гарантійних фондів, які забезпечують інвестиційну привабливість кооперативів; розширити інформаційно-консультаційну службу по сільськогосподарській кооперації.

Розвиток міжгосподарської кооперації між особистими селянськими господарствами та фермерськими може сприяти одержанню доступу до дефіцитних ресурсів для кожної із форм, що дозволить ринково-орієнтованим господарствам нарощувати виробництво конкурентоспроможного агропродовольства та включати їх до ланцюгів доданої вартості. У якості перспективних напрямів кооперації в аграрному секторі доцільно розглядати наступні: створення збутових кооперативів малих форм господарювання, які зорієнтовані на оптимізацію товароруку сільськогосподарської продукції, яка не потребує переробки та особливих умов зберігання (картоплі, капусти, столового буряка, цибулі, часнику, моркви); створення переробних кооперативів малих форм господарювання, зорієнтованих на переробку швидкопсувної продукції; створення спеціалізованих кооперативів господарств населення, які виконують функцію постачання та збуту, а також будуть формувати інфраструктурне забезпечення; кооперативів фермерських господарств та господарств населення, які дозволяють господарюючим суб'єктам вести спільне користування виробничими ресурсами та продукцією; створення збутових (маркетингових) кооперативів фермерських господарств, зорієнтованих на формування, транспортування та зберігання крупних партій біржової сільськогосподарської продукції; створення обслуговуючих кооперативів, зорієнтованих на проведення ресурсомістких технологічних операцій та колективне використання потужної дороговартісної техніки; створення постачальницьких кооперативів, зорієнтованих на обслуговування фермерських господарств, що сприяє мінімізації затрат на оборотні засоби за рахунок формування крупних партій закупівель матеріальних ресурсів.

Розвиток на регіональному рівні кооперативних структур можливо забезпечити за принципом асоційованої кооперації за участі крупних торговельних мереж, за умови державно-приватного партнерства із високою державною часткою, або за умови внеску об'єднаної територіальної сільської громади. У подальшому можна знизити державну участь та місцевого рівня на оплатній або безоплатній основі передачі державних часток пайовикам кооперативів або їх територіальних об'єднань. Окрім того, збутові та переробні кооперативи по мірі накопичення фінансових ресурсів та росту ринкового впливу, можуть сприяти формуванню постачальницьких, маркетингових, обслуговуючих та кредитних кооперативних формувань для фермерських господарств та особистих селянських господарств.

У якості заходів державної підтримки формування регіональних кооперативних систем можна виділити: асоційоване членство у кооперативі організацій із державним капіталом; грантова підтримка кооперативів; надання субсидій на компенсацію затрат на організацію або вступ до кооперативу, закупівлі продукції, придбання виробничих ресурсів; сприяння в організації ринків збуту: створення регіональних інтернет площадок для реалізації продукції кооперативних мереж, організація взаємодії кооперативної системи із роздрібними мережами національного та регіонального рівня; інформаційно-консультаційна підтримка – організація навчання з питань організації та діяльності кооперативів, допомога у підготовці засновницьких документів, консультування по складанню ТЕО (техніко-економічного обґрунтування) і бізнес-планів, консультування та оформлення документів по заходам держпідтримки; передбачення лізингу сільськогосподарської техніки та технологічного обладнання, племінної продукції до 7-10 років за пільговою ставкою; надання спеціалізованих кредитних продуктів для сільськогосподарських кооперативів: комплексне кредитування на умовах проектного фінансування на цілі будівництва об'єктів для зберігання та переробки сільськогосподарської продукції терміном до 10 років; кредитування поповнення оборотних засобів для забезпечення господарської діяльності терміном до 1 року за пільговою ставкою; надання гарантій по довгостроковим кредитам і лізингу, які надаються сільськогосподарським кооперативам до 20% вартості предмету лізингу і до 75% суми основного боргу по кредиту.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Запропонована система кооперативних мереж може бути організовано поступово або частково, із початковим формуванням пілотних проектів в окремих регіонах. У якості альтернатив пропонується наступні пілотні сценарії формування кооперативних центрів: одиничний – передбачається створення одного найбільш ефективного кооперативного центру із мінімальним періодом окупності інвестицій; розподільчий – передбачається створення по одному кооперативному центру за кожним видом продукції; концентрований – передбачає розміщення як можна великого числа центрів на сільських територіях з метою створення локальних точок росту. У якості варіантів концентрованого сценарію можна розглядати проект по розміщенню картопляного, овочевого, плодового та молочного центрів; галузевий – передбачає формування повноцінної мережі за одним із видів продукції, до прикладу, формування мережі центрів переробки ягід та плодів; груповий – є формування мережі одно продуктових кооперативних центрів із декількох груп із ізольованими сировинними зонами. Вважаємо, що розвиток системи збутових та переробних кооперативів спроможна стати потужним інструментом організації ефективного товароруку сільськогосподарської продукції дрібнотоварного сектора та стати конкурентоспроможними учасниками ланцюгів поставок, що

сприятиме підвищення рівня продовольчої безпеки та сталого розвитку аграрної сфери економіки та сільських територій.

Література

1. Семисал А. В. Розвиток кооперативних відносин в молочному скотарстві України. Агросвіт. 2022. № 7-8. С. 47–52.
2. Руденко Є.В., Марченко В.А., Бовсуновський В.В. Концептуальні засади розвитку сільської кооперації (на прикладі молочних ферм). Вісник аграрної науки. 2019, № 7 (796). С. 83–87.
3. Рыбак Я. Я. Рівень розвитку молочарських кооперативів в Україні. Формування ринкових відносин в Україні. 2017. № 6. С. 54–61.
4. Рыбак Я. Я. Взаємодія молочарських кооперативів з іншими суб'єктами аграрного ринку. Облік і фінанси АПК. 2016. № 4. С. 140–144.
5. Гуроров О. І., Рижик І. О. Формування системи та розвиток сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів молочного напрямку. Економіка і організація управління. 2014. № 1 (17) – 2. (18). С. 93–98.
6. Швець Т.В. Микитюк В.М., Яцкова А.Д. Особливості формування кадрового потенціалу в молочарських кооперативах. Вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. 2011. № 5(50). С. 132–135.
7. Лега О.В., Яловега Л.В., Прийдак Т.Б. Створення і функціонування обслуговуючих кооперативів у молочній галузі: облік та нормативно-правове забезпечення. Інноваційна економіка 1-2'2017. С. 160–168.
8. Рудік Н.М. Проблеми розвитку сільськогосподарської кооперації: макроекономічний аспект. Таврійський науковий вісник. Серія: Економіка. Вип. 5. 2021. С. 47–58.

References

1. Semysal A. V. Rozvytok kooperatyvnykh vidnosyn v molochnomu skotarstvi Ukrainy. Ahrosvit. 2022. № 7-8. S. 47–52.
2. Rudenko Ye.V., Marchenko V.A., Bovsunovskiy V.V. Kontseptualni zasady rozvytku silskoi kooperatsii (na prykladi molochnykh ferm). Visnyk ahraanoi nauky. 2019, № 7 (796). S. 83–87.
3. Rybak Ya. Ya. Riven rozvytku molocharskykh kooperatyviv v Ukraini. Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini. 2017. № 6. S. 54–61.
4. Rybak Ya. Ya. Vzaiemodiia molocharskykh kooperatyviv z inshymy sub'iektamy ahraonoho rynku. Oblik i finansy APK. 2016. № 4. S. 140–144.
5. Hutorov O. I., Ryzhyk I. O. Formuvannia systemy ta rozvytok silskohospodarskykh obsluhovuiuchykh kooperatyviv molochnoho napriamu. Ekonomika i orhanizatsiia upravlinnia. 2014. № 1 (17) – 2. (18). S. 93–98.
6. Shvets T.V. Mykytiuk V.M., Yatskova A.D. Osoblyvosti formuvannia kadrovoho potentsialu v molocharskykh kooperatyvakh. Visnyk Poltavskoho universytetu ekonomiky i torhivli. 2011. № 5(50). S. 132–135.
7. Leha O.V., Yaloveha L.V., Pryidak T.B. Stvorennia i funktsionuvannia obsluhovuiuchykh kooperatyviv u molochnii haluzi: oblik ta normatyvno-pravove zabezpechennia. Innovatsiina ekonomika 1-22017. S. 160–168.
8. Rudik N.M. Problemy rozvytku silskohospodarskoi kooperatsii: makroekonomichni aspekt. Tavriiskyi naukovyi visnyk. Serii: Ekonomika. Vyp. 5. 2021. S. 47–58.

<https://doi.org/10.31891/2307-5740-2023-314-1-39>

УДК 330

Людмила АНТОНОВА

Дніпровський національний університет ім. О. Гончара
<https://orcid.org/0000-0002-3530-7024>
antonova20021612@gmail.com

Василь БЕЛОЗЕРЦЕВ

Дніпровський національний університет ім. О. Гончара
<https://orcid.org/0000-0003-4191-9382>
e-mail: belozertsev.v@ef.dnu.edu.ua

Лілія ХАРАКОЗ

Дніпровський національний університет ім. О. Гончара
<https://orcid.org/0000-0001-5692-5844>
e-mail: harakoz.l@ef.dnu.edu.ua

ВИКОРИСТАННЯ СУЧАСНИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ ОСВІТНІХ ТЕХНОЛОГІЙ В УКРАЇНІ

У статті проаналізовано використання сучасних інформаційних технологій в Україні. Встановлено, що сучасна система освіти тісно залежить від фінансування та інвестування інформаційних технологій. Прослідковано, що науково-технічний прогрес, комп'ютеризація суспільства ХХІ століття зумовили поглиблення сучасних інформаційних та інноваційних процесів, які відбуваються в суспільстві. Виявлено активізацію застосування інформаційних технологій в освіті, особливо із підвищенням уваги до організації навчання в змішаному та дистанційному форматах. Все більша кількість освітніх закладів різних рівнів освіти впроваджує інформаційні освітні технології, які дозволяють підвищувати ефективність освітніх послуг.

Ключові слова: освіта, технології, освітні технології, сучасні інформаційні технології, інформаційні технології, впровадження інформаційних технологій.

Liudmyla ANTONOVA, Vasyl BELOZERTSEV, Lilya HARAKOZ

Oles Honchar Dnipro National University

USE OF MODERN INFORMATION EDUCATION TECHNOLOGIES IN UKRAINE

The article analyzes the use of modern information technologies in Ukraine. It has been established that the modern education system is closely dependent on financing and investing in information technologies. It was observed that the scientific and technical progress, the computerization of society of the 21st century led to the deepening of modern informational and innovative processes taking place in society. The activation of the use of information technologies in education was revealed, especially with increasing attention to the organization of learning in mixed and distance formats. An increasing number of educational institutions of various levels of education are implementing information and educational technologies that allow increasing the efficiency of educational services.

Special attention is needed not only to the professional training of teachers, but also to their ability to use the latest technologies in their professional activities. In recent years, Ukraine has experienced a massive introduction of information technologies into education. First of all, the introduction of information technologies into the educational process, which involves their use in the study of individual subjects or disciplines.

The information society determines the transformation of the education system. The rapid, efficient and global transfer of knowledge in recent years has created a new national and international basis for cooperation and teamwork. The growing role of information technologies in the development of education requires an active response to the challenges of the information society. Already now, new requirements are being put forward for the basic qualifications of specialists and for their knowledge of the consequences of the introduction of information technologies.

Keywords: education, technologies, educational technologies, modern information technologies, information technologies, introduction of information technologies.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями

В сучасному світі інформаційні технології стали невід'ємною частиною повсякденного життя. Майбутня професійна діяльність освітян прямо пов'язана з використанням комп'ютерних технологій уже сьогодні. Сьогодні характеризується існуванням інформаційного суспільства, адже зараз інформація стає одним із основних виробничих ресурсів. Особливої уваги потребує не просто професійна підготовка педагогів, а й їх уміння використовувати новітні технології у професійній діяльності. Україна в останні роки переживає масове впровадження інформаційних технологій в освіту. Перш за все, впровадження інформаційних технологій у навчальний процес, що передбачає їх використання при вивченні окремих навчальних предметів чи дисциплін.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Серед дослідників, котрі займалися аналізом використання сучасних інформаційних технологій в Україні, можна виділити наступних: Дядюн С.В. [3], Хомич В.Ф. [10], Гуревич Р.С. [2], Кузнецова М. [4], Олексенко К.Б. [6], Ордановська О.І. [7], Шаров С., Постильна О. [11] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується стаття

Незважаючи на значну кількість досліджень у питаннях використання сучасних інформаційних освітніх технологій в Україні, перспективи їх розвитку та особливості використання на етапі сучасного стану розвитку освіти вимагають більш ґрунтовних розвідок та потребують подальших досліджень.

Формулювання цілей статті

Метою статті є аналіз застосування сучасних інформаційних освітніх технологій в Україні.

Виклад основного матеріалу.

Уявити сучасну освітню систему без використання інформаційних технологій у навчальному процесі, в тому числі з використанням комп'ютерної техніки та глобальних інформаційних мереж наразі неможливо. Необхідність застосування сучасних методів навчання на всіх ланках освіти з використанням новітніх інформаційних технологій продиктована зміною ролі вчителя/викладача в освітньому процесі. Головним критерієм використання інформаційних технологій є новизна, тому в інноваційному процесі важливо визначити, у чому полягає сутність нового. Для цього необхідно залучати педагогів до інноваційної діяльності.

Для вирішення завдань сучасної освіти необхідно забезпечити класи комп'ютерною технікою, локальними та глобальними комп'ютерними мережами для навчання, електронними демонстраційними пристроями, комп'ютерними навчальними лабораторіями. Необхідно подбати про відповідні програмно-методичні (навчальні, контрольні, імітаційно-моделюючі, інструментальні, сервісні програми, комплекси програм і методик) і навчально-методичні (навчальні, методичні посібники, нормативно-технічна документація, організаційно-навч. матеріали) для догляду тощо) засоби нових інформаційних технологій.

Педагогічні інновації в освітньому процесі можуть стосуватися змісту навчально-методичних матеріалів, технічних засобів, педагогічних технологій, методик тощо. В умовах вимушеної дистанційної освіти основним завданням вчителя/викладача є не надання інформації здобувачеві освіти, а організація процесу доступу до неї та засобів її обробки. Дистанційне навчання – це можливість зробити процес навчання більш жвавим та динамічним, дозволяє формувати глибші знання. Цей вид навчання сприяє створенню єдиного інформаційно-освітнього простору за допомогою Інтернет-технологій, прямого та зворотного зв'язку. Інформація, отримана в результаті спільної діяльності, стає особистим знанням здобувача освіти, а педагог виконує роль наставника, який допомагає здобувачеві освіти отримувати знання в самостійній діяльності. Крім того, слід зазначити, що сучасні методи навчання є необхідною вимогою для сучасної системи освіти. Саме це зумовлює інтеграцію інформаційних технологій в освіту, пришвидшує процеси комп'ютеризації освіти, зумовлює нові інвестиційні потоки в освіту на забезпечення інформатизації освітніх технологій в Україні.

Таблиця 1

Динаміка капітальних інвестицій в освіту, млн грн.

Показники	2017	2018	2019	2020
ВВП (валовий внутрішній продукт), млн грн.	298,2	355,8	397,4	419,4
Капітальні інвестиції, усього, млн грн.	448,45	578,7	623,9	419,8
Капітальні інвестиції в освіту, млн грн.	3,5	4,5	4,8	3,1
Капітальні інвестиції в освіту, % до ВВП	1,17	1,26	1,21	0,74
Капітальні інвестиції в освіту, % до загального обсягу капітальних інвестицій	0,78	0,78	0,77	0,74

Джерело: дані Держстату [8]

Як показано в таблиці 1, яка базується на даних Державної служби статистики, інвестиції в освіту коливалися від 1,17% ВВП (2017 р.) до 0,1,26 % (2018 р.) із подальшим спаданням у 2019-2020 роках. Дані за 2020 рік показують, що відносний рівень інвестицій в освіту зростає в роки з більш-менш сприятливими економічними умовами, але знижується в роки циклічного та економічного розвитку. Фінансова система перебуває в кризовій ситуації [8]. Це свідчить про те, що влада (органи державного управління) прагнуть підтримувати рівень інвестиційної підтримки освіти (капітальні витрати), коли виникає така можливість.

Інформаційне суспільство зумовлює трансформацію системи освіти. Швидка, ефективна та глобальна передача знань за останні роки створила нову національну та міжнародну основу для співпраці та командної роботи. Зростання ролі інформаційних технологій у розвитку освіти вимагає активної відповіді на виклики інформаційного суспільства. Вже зараз висувуються нові вимоги до базової кваліфікації спеціалістів і до їх знання про наслідки впровадження інформаційних технологій.

Роль педагога у сучасних умовах викладання та використання інформаційних технологій у освіті, значно змінюється з розвитком інформаційного суспільства. Студентам часто бракує не самої інформації, а скоріше часу та вміння шукати, аналізувати, розуміти та застосовувати інформацію. Ступінь комп'ютеризації освіти корелює з індексом розвитку інформаційно-комунікаційних технологій (ICT Development Index). Індекс розвитку ІКТ – зведений показник, що характеризує досягнення країн світу в розвитку інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) [1, с. 15-20], який публікувався щорічно із 2009 по

2017 роки. У цьому рейтингу Україна у 2016 р. посіла 78 місце, а у 2017 р. – 79, що свідчить про позитивну динаміку у зміні та вдосконаленні інформатизації освіти (рис. 1) [12].

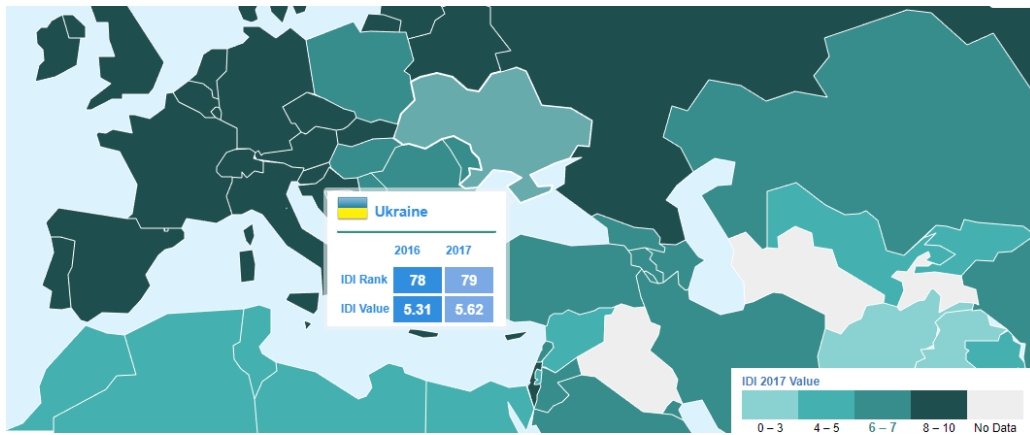


Рис. 1. Рейтинг України у глобальному рейтинзі за індексом розвитку ІКТ технологій [12]

Впровадження нових технологій є об'єктивним процесом розвитку освіти, але жодну з них не можна вважати універсальною, оскільки сучасна педагогічна реальність не може бути монотехнологічною. Особливістю економічної форми «освіта» є те, що капітальні інвестиції переважно фінансуються за рахунок бюджетних коштів.

За даними, опублікованими на сайті Міністерства освіти і науки України [5] розміщено багато інформації про напрями та обсяги використання бюджетних коштів. З оприлюднених даних випливає, що у 2020 році фінансувалися видатки на «освітній контент», зокрема: створення та управління проектом «Всеукраїнська школа онлайн», запуск освітніх онлайн-продуктів, виготовлення (друк) нових підручників тощо [5].

Із цього випливає, що освіта та технології є нероздільними та взаємозалежними сферами. Чим вищий рівень освіти, тим більше може з'явитися технологій, і навпаки: занепад шкіл і університетів означає відставання країни від світових технологічних тенденцій. Так чи інакше кожен новий технологічний прорив неминуче впливав на освіту та підвищував її якість. Сьогодні світ розвивається швидше, ніж будь-коли. Технологічний прогрес створює нові можливості для підвищення якості освіти, а технологія обіцяє змінити цю сферу.

Виходячи далеко за межі традиційних методів застосування інформаційних технологій в школі чи університеті, сучасні Інтернет та інформаційні технології відкрили новий рівень освітніх можливостей, і зараз ця сфера перетворюється з традиційно дорогого та субсидованого бізнесу на прибуткову. Про це свідчить зростання інвестицій у так звані EdTech-стартапи, що спостерігається за останні 10 років. У 2010 році загальні інвестиції в цей напрямок не досягли \$500 млн, у 2020 році інвестиції в EdTech вже перевищили \$8,5 млрд. Значний вплив на цей процес мала пандемія COVID-19, яка прискорила інтеграцію цифрових технологій у систему освіти на всіх рівнях: від початкової школи до вищої освіти, а також у сфері додаткової освіти дорослих. Багато проектів EdTech вже інтегрують у свої платформи штучний інтелект, який обробляє дані користувачів і на їх основі дає їм найбільш актуальні рекомендації [9].

Іще одним перспективним напрямком впровадження інформаційних технологій в освіту, який може визначити курс освіти майбутнього та допомогти спрогнозувати, яким може бути освіта в майбутньому, із штучним інтелектом та заміною живих вчителів на інтелектуальних роботів, є інформаційна зміна темпів навчання. Згідно з прогнозами ЮНЕСКО, в найближчі 5 років штучний інтелект буде все більше проникати в освітню сферу і відігравати все більш важливу роль у навчальному процесі [9].

Іще одним напрямком використання сучасних інформаційних технологій в Україні є метауніверси, тобто створення віртуальної реальності, до прикладу для подорожей столицями світу на уроках географії, або ж проникнення у світ експериментів на уроках фізики або ж хімії у дослідницькі віртуальні лабораторії. Сьогодні інформаційні гіганти, IT-компанії та інтернет корпорації долучаються до розвитку метавесствів. Це означає, що в найближчі 5-15 років в IT буде істотна потреба в розробниках, 3D-дизайнерах, інженерах та інших спеціалістах, здатних забезпечити функціональність всього цифрового всесвіту. Україна має шанс зробити власний внесок у цей новий етап технологічного розвитку, створивши умови для здобувачів освіти ІКТ [9].

Інтерактивність, інтенсифікація навчального процесу, зворотній зв'язок є відчутними перевагами цих технологій, які вимагали їх використання в різних сферах людської діяльності, насамперед у сферах освіти та професійної підготовки. Іntenсифікація навчання, що характеризується збільшенням навчального матеріалу та скороченням часу навчання, вимагає пошуку ефективних методів навчання, засобів контролю засвоєння знань, які б значно підвищили якість навчання. Впровадження нових інформаційних технологій у

навчальний процес є об'єктивним процесом розвитку освіти. Розгалуження комп'ютерної техніки та її подальше вдосконалення розширюють можливості для педагогів використовувати комп'ютерні технології не лише у вивченні та у поєднанні викладання як окремих, так і різних дисциплін з використанням комп'ютерної техніки. В Україні новітні розробки в галузі інформаційних технологій змінюють засоби їх застосування при вивченні різних дисциплін у процесі навчання [3].

Таким чином, станом на сьогодні удосконалення системи освіти на основі інформаційних технологій та їх широке впровадження в навчальний процес призвели до появи віртуальних університетів, відкритої освітньої системи. Реалізація відкритої освіти може бути за рахунок дистанційної освіти, яка вважається різновидом освітньої системи, в якій використовуються переважно технології дистанційного навчання та організації навчального процесу. Слід також звернути увагу на проблему забезпечення освітньої галузі теорією та методологією як розробки, так і ефективного застосування нових засобів інформаційних технологій. Інформаційні системи дозволяють обробляти велику кількість інформації в режимі реального часу та отримувати доступ до неї майже з будь-якого місця через бази даних.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

В результаті проведеного аналізу можна відзначити, що використання сучасних інформаційних освітніх технологій має значні перспективи.

Отже, варто підкреслити, що застосування сучасних інформаційних освітніх технологій стрімко зростає, це підтверджується і показниками інвестування у сферу освіти, і місцем України у глобальному рейтинзі за індексом розвитку ІКТ технологій. Це пояснюється отриманням максимальних результатів внаслідок реалізації проектів із використанням наявних ресурсів: ІКТ, ІТ, старт-апів та проектів, які впроваджуються та реалізуються в освіті. Таким чином ми бачимо, що нові комп'ютерні технології є одним із важливих напрямків розвитку інформатизації та комп'ютеризації освіти.

Література

1. Грицюк О.М. Інформаційні технології в українській освіті: шляхи впровадження світового досвіду / О.С. Грицюк // Вісник КрНУ імені Михайла Остроградського. – 2018 (109). – Випуск 2. – Частина 2. – С. 15-20.
2. Гуревич Р.С. Розвиток інформаційних технологій в освіті – важливий чинник розвитку суспільства / Р.С. Гуревич // Наукові праці : науково-методичний журнал. – Миколаїв : Вид-во ЧДУ ім. Петра Могили, 2010. – Вип. 141. – Т. 153. – С. 20-24.
3. Дядюн С.В. Використання інформраційних технологій в освіті [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://conf.ztu.edu.ua/wp-content/uploads/2021/01/131.pdf>
4. Кузнецова М. Роль і місце сучасних інформаційних технологій в освіті [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://oldconf.neasmo.org.ua/node/432>
5. Міністерство освіти і науки України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://mon.gov.ua/ua>
6. Олексенко К.Б. Сучасні тенденції розвитку інформаційнокомунікаційних технологій в освіті [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://eprints.mdpu.org.ua/id/eprint/2024/1/zb_2018_3-196-201%20\(1\).pdf](http://eprints.mdpu.org.ua/id/eprint/2024/1/zb_2018_3-196-201%20(1).pdf)
7. Ордановська О.І. Інформаційні технології в освіті: проблеми, сучасний стан, практичний досвід / О.І. Ордановська, К.В. Ромащенко // Новітні комп'ютерні технології. – 2018. – С. 293-298.
8. Сайт державної служби статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.ukrstat.gov.ua/>
9. Технології VS освіта: Як технічний прогрес впливає на якість освіти? [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://ua.interfax.com.ua/news/blog/780875.html>
10. Хомич В.Ф. Інформаційні технології в освіті : навчальний посібник / В.Ф. Хомич, Л.М. Ісак, О.С. Ісак. – К. : Видавництво НПУ імені М.П. Драгоманова, 2010. – 248 с.
11. Шаров С., Постильна О. Інформатизація освіти і виховання як вектор розвитку сучасного суспільства / С. Шаров, О. Постильна // Науковий вісник Мелітопольського державного педагогічного університету. Серія: Педагогіка. – 2017. – №. 18. – С. 199-204.
12. The ICT Development Index [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.itu.int/net4/ITU-D/idi/2017/index.html#idi2017map-tab>

References

1. Hrytsyuk O.M. Information technologies in Ukrainian education: ways of implementing world experience / O.S. Hrytsyuk // Bulletin of Mykhailo Ostrogradsky KrNU. – Issue 2. – 2018 (109). – Part 2. – P. 15-20.
2. Gurevich R.S. The development of information technologies in education is an important factor in the development of society / R.S. Gurevich // Scientific works: scientific and methodological journal. – Mykolaiv: Publishing house of ChSU named after Petra Mohyly, 2010. – Vol. 141. – T. 153. – P. 20-24.
3. Dyadyun S.V. Use of information technologies in education. URL: <https://conf.ztu.edu.ua/wp-content/uploads/2021/01/131.pdf>
4. Kuznetsova M. The role and place of modern information technologies in education. URL: <http://oldconf.neasmo.org.ua/node/432>
5. Ministry of Education and Science of Ukraine. URL: <https://mon.gov.ua/ua>

-
6. Oleksenko K.B. Modern trends in the development of information and communication technologies in education. URL: [http://eprints.mdpu.org.ua/id/eprint/2024/1/zb_2018_3-196-201%20\(1\).pdf](http://eprints.mdpu.org.ua/id/eprint/2024/1/zb_2018_3-196-201%20(1).pdf)
 7. Ordanovska O.I. Information technologies in education: problems, current state, practical experience / O.I. Ordanovska, Romaschenko K.V. // Latest computer technologies. – 2018. P. 293-298.
 8. Website of the State Statistics Service. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua/>
 9. Technology VS Education: How does technological progress affect the quality of education? URL: <https://ua.interfax.com.ua/news/blog/780875.html>
 10. Khomych V.F. Information technologies in education: Study guide / V.F. Khomych, L.M. Isak, O.S. Isak. – K.: Publishing House of the NPU named after M.P. Dragomanov, 2010. – 248 p.
 11. Sharov S., Postylina O. Informatization of education and upbringing as a vector of development of modern society // Scientific Bulletin of the Melitopol State Pedagogical University. Series: Pedagogy. – 2017. – no. 18. - pp. 199-204.
 12. The ICT Development Index. URL: <https://www.itu.int/net4/ITU-D/idi/2017/index.html#idi2017map-tab>

<https://doi.org/10.31891/2307-5740-2023-314-1-40>

УДК 332.025

Юлія ЯКУБЕНКО

Дніпровський державний аграрно-економічний університет

<https://orcid.org/0000-0001-5409-4792>

Yakubenko.yu.l@dsau.dp.ua

Наталія ПОЛЬОВА

Приватний вищий навчальний заклад «Європейський Університет»

<https://orcid.org/0000-0002-5140-2136>

ІНСТРУМЕНТАРІЙ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЗАСОБАМИ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ

Узагальнено загальний склад маркетингового інструментарію підприємств. Метою дослідження стало формування інструментарію підвищення конкурентоспроможності аграрних підприємств засобами маркетингових комунікацій. Показано місце маркетингових комунікацій підприємств у загальній системі маркетинг-міксу. Окреслено загальні критерії конкурентоспроможності підприємств аграрної сфери. Визначено напрями та засоби використання маркетингових комунікацій в цілях зміцнення конкурентоспроможності суб'єктів аграрного бізнесу, зокрема за групами: (1) поширення комунікаційно-дослідницької політики, (2) комунікації в сфері продуктово-ринкового портфелю, (3) фінансово-ресурсне планування комунікацій, (4) розвиток стратегічних ринкових комунікацій. Визначено чинники розвитку процесів інтерпретації отриманої користувачами інформації. Констатовано, що конкурентоспроможність підприємства аграрної сфери є складною системною категорією, яка дає комплексну характеристику його здатності до протидії прямим конкурентам, як на поточний момент часу, так і в стратегічній перспективі, в цільовому ринковому сегменті, де позиціонується продукція підприємства, з метою забезпечення функціонування і планового розвитку під тиском конкуренції та дії чинників і умов бізнес-середовища. Розроблено структурно-функціональну модель вдосконалення політики забезпечення конкурентоспроможності аграрних підприємств. Розроблено арсенал інструментарію підвищення конкурентоспроможності підприємств аграрного сектора національної економіки засобами маркетингових комунікацій.

Ключові слова: маркетингові комунікації, аграрний бізнес, підприємства сільського господарства, конкурентоспроможність, засоби зміцнення.

Yuliia YAKUBENKO

Dnipro State University of Agriculture and Economics

Nataliya POLYOVA

Private Higher Educational Institution "European University"

TOOLS FOR INCREASING THE COMPETITIVENESS OF ENTERPRISES USING MARKETING COMMUNICATIONS

The general composition of the marketing toolkit of enterprises is summarized. The goal of the study was the formation of tools for increasing the competitiveness of agricultural enterprises by means of marketing communications.

The place of marketing communications of enterprises in the general system of the marketing mix is shown. The general criteria of competitiveness of agricultural enterprises are outlined. The directions and means of using marketing communications in order to strengthen the competitiveness of agrarian business entities have been determined, in particular by groups: (1) dissemination of communication and research policy, (2) communications in the field of product and market portfolio, (3) financial and resource planning of communications, (4) development of strategic market communications.

The factors of the development of processes of interpretation of the information received by users are determined. It has been established that the competitiveness of an agricultural enterprise is a complex system category that gives a comprehensive description of its ability to oppose direct competitors, both at the current time and in the strategic perspective, in the target market segment where the enterprise's products are positioned, in order to ensure the functioning and planned development under the pressure of competition and the action of factors and conditions of the business environment.

A structural and functional model for improving the policy of ensuring the competitiveness of agricultural enterprises has been developed. An arsenal of tools for increasing the competitiveness of enterprises in the agrarian sector of the national economy by means of marketing communications has been developed.

Keywords: marketing communications, agrarian business, agricultural enterprises, competitiveness, means of strengthening.

Постановка проблеми у загальному вигляді

та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями

Як відомо, маркетингові комунікації є одним зі чотирьох елементів комплексу маркетингу, що являє собою інтегрований набір засобів комунікації, які застосовуються для передачі повідомлень від виробника або продавця продукції до його цільових ринків. Маркетингова комунікація охоплює будь-яку діяльність підприємства, спрямовану на інформування, переконання, нагадування споживачам та ринку в цілому про свої товари і свою діяльність. Відповідно, якісні та ефективні маркетингові комунікації дозволяють безпосереднім чином впливати на конкурентоспроможність суб'єктів аграрного бізнесу. Натомість, потенціал аграрного сектору економіки України використовується не в повній мірі, малою залишається частка угідь, залучених для ведення сільського господарства, де використовуються сучасні передові світові

технології і засоби праці, низькими врожайність і ефективність використання фінансового та ресурсного забезпечення галузі, спостерігається значний спад у тваринництві. Це в тому числі є проявом недостатньо ефективних маркетингових комунікацій підприємств цієї галузі, що негативно позначається на економічному і соціальному розвитку держави через недоотримання ВВП і доданої вартості, погіршення показників розвитку галузі і суміжних з нею видів агропромислового виробництва, обмеження обсягів експорту, зайнятості, скорочення потенційних робочих місць та погіршення рівня якості життя на сільських і периферійних територіях, формування системних перешкод реалізації структурних і інституціональних реформ.

Попри впровадження заходів багатьох стратегічних і програмних документів системного і якісного розвитку підприємств аграрного сектору економіки України все ще не відбулося, а існуюча політико-економічна, та воєнно-суспільна нестабільність позначилися на погіршенні їх важливих характеристик, що гостро актуалізувало потребу в модернізації науково-методичних основ та пошуку більш дієвих засобів підвищення конкурентоспроможності підприємств засобами їх маркетингових комунікацій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Конкурентоспроможність як системна узагальнююча характеристика спроможності суб'єктів господарювання до життєздатності, а також реалізації економіко-ресурсного потенціалу бізнесу вже не перше століття перебуває у фокусі наукового дискурсу. Якщо спершу мова йшла про якість і ціну як ключові фактори конкурентоспроможності бізнесу, то на сьогодні в центрі уваги виступають інновації, передові технології, цифровізація і т. п. Такі висновки достатньо ґрунтовно доведені результатами численних досліджень С. Давимуки, Л. Федулової [1, с.155-206], В. Куйбіди [2, с.76-87] та ін.

Попри інноваційність як основу конкурентоспроможності, її також все більше визначають аспекти діджитал-відносин. Їх впровадження системно ефективноє всі процеси, а також пришвидшує комунікацію підприємства з покупцями і споживачами продукції, суб'єктами бізнес-інфраструктури, а також суспільством на загал. Теоретико-методичні та прикладні аспекти цифровізації та цифрових комунікацій стали предметом досліджень Т. Васильціва, О. Мульської, О. Левицької, Б. Семака, Т. Штець [3, с.44-58], Р. Лупака [4, с.79-94], О. Пришляка [5, с.271-277], О. Сербіна та Л. Галагана [6, с.1-2], О. Ястремської [7, с.64-82] та ін. науковців.

Цікаво, але такі аспекти, як (1) інноваційність, (2) цифровізація та (3) конкурентоспроможність якнайкраще та ефективніше поєднує саме маркетинг. Він стає тією прикладною основою, на засадах якої створюються і втілюються у практику проекти, які модернізують бізнес та систему його комунікацій, а це прямий шлях до природного посилення конкурентоспроможності, особливо в реальному секторі національного господарства, до якого відносять себе суб'єкти аграрного бізнесу. Суто прикладні інструменти та засоби покращення конкурентних позицій підприємств засобами сучасних маркетингових комунікацій представлені у публікаціях К. Вакуленка [8], І. Вахович та О. Чуль [9, с.182-186], Т. Постнової, О. Химороди, Н. Тершак [10, с.81-87], О. Тімоніна та Ю. Сиваш [11, с.177-181], Р. Лупака та М. Куницької-Іляш [12, с.70] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується стаття

Однак, питання формування та зміцнення конкурентних позицій підприємств аграрного сектора національної економіки стабільно актуальне й потребує постійного вдосконалення, адже змінюються економіко-правові засади бізнесу, еволюціонує бізнес-середовище, з'являються нові конкуренти, модифікується кон'юнктура ринку, розвиваються смаки і запити споживачів, не сталою залишаються місткість ринку та купівельна спроможність оптових й роздрібних покупців та споживачів продукції.

Формулювання цілей статті

Метою статті є формування інструментарію підвищення конкурентоспроможності аграрних підприємств засобами маркетингових комунікацій.

Виклад основного матеріалу

Існує широкий спектр інструментів маркетингу, кожен з яких тісно взаємопов'язаний з іншими: маркетингові дослідження, товарна політика, канали збуту, ціна, реклама, сервісне обслуговування. Загалом інструменти маркетингу формують систему маркетингу підприємства, від ефективності якої багато в чому і залежить успіх діяльності підприємства. Інструменти маркетингу спрямовані на забезпечення міцних зв'язків між клієнтом і підприємством. Інструменти маркетингу піддаються контролю з боку організації. Основні інструменти маркетингу групуються по функціях: продуктова політика; комунікаційна політика; цінова політика; збутова політика.

Підбір і застосування всіх маркетингових інструментів для досягнення поставленої мети реалізується через процедури маркетинг-міксу (комплексу маркетингу), коли маркетингові інструменти слугують способами здійснення маркетингу: реклама, збут, обслуговування покупця, гнучка політика цін, вивчення потреб і попиту, зв'язок зі споживачами та громадськістю.

Ключове завдання інструментів маркетингу – забезпечити високу ефективність маркетингової політики суб'єкта господарювання на загал. У чому проявляється така ефективність? Відповідь на це питання може бути як розлогою, так і конкретною. Щодо другого варіанта, то це збільшення обсягів реалізації продукції, розширення чисельності лояльних покупців та споживачів, а також збільшення власної присутності на ринку, іншими словами – розширення ринкової частки. Досягти всіх цих орієнтирів можливо лише одним шляхом – посилення конкурентних позицій та зміцнення конкурентоспроможності суб'єкта бізнесу і його продукції. Відомо, що конкурентоспроможність підприємства є здатністю виробляти й реалізовувати швидко, дешево, якісно, продавати в достатній кількості, при високому технологічному рівні обслуговування. Конкурентоспроможність підприємства це також можливість ефективно розпоряджатися власними й позиковими ресурсами в умовах конкурентного ринку. Виробництво й реалізація конкурентоспроможних товарів є обов'язковою умовою конкурентоспроможності підприємства. У ширшому змісті для забезпечення конкурентоспроможності необхідна систематична робота з усього виробничо-господарського циклу, що приводить до конкурентних переваг у сфері НДДКР, виробництва, управління, фінансів, маркетингу й т. п. Конкурентоспроможність підприємства стає результатом його конкурентних переваг за всім спектром аспектів управління бізнесом.

Критерій конкурентоспроможності – це обсяги продаж і стабільне місце на ринку. Оптимізація політики поведінки в умовах специфічного ринку України здатна істотно підвищити «виживаність», стабільність, тривалість конкурентних переваг і забезпечити подальше зростання підприємства. Поняття конкурентоспроможності містить у собі великий комплекс економічних характеристик, що визначають положення підприємства на галузевому ринку (національному або світовому). Цей комплекс може включати характеристики товару, обумовлені сферою виробництва, а також фактори, що формують у цілому економічні умови виробництва, і збуту продукції. Рівень конкурентоспроможності підприємства відображає сукупні підсумки роботи практично всіх служб підприємства.

Конкурентоспроможність продукції відображає її здатність більш повно відповідати запитам покупців порівняно з аналогічними товарами, представленими на ринку. Вона визначається конкурентними перевагами: з одного боку, якістю товару, його технічним рівнем, споживчими властивостями, з іншого боку, цінами, устанавлюваними продавцями товарів.

Високий рівень конкурентоспроможності продукції свідчить про доцільність її виробництва й можливості вигідного продажу. Разом з тим конкурентоспроможність продукції це не лише висока її якість, але й уміле маневрування в ринковому просторі й у часі, а головне максимальний облік вимог і можливостей конкретних груп покупців. Причому об'єктивна оцінка всіх аспектів рівня конкурентоспроможності може бути вироблена тільки на основі критеріїв, якими оперує споживач, для якого цей товар призначений.

Головні причини конкурентоспроможності підприємства необхідно шукати в конкурентних перевагах за елементами комплексу маркетингу. Особливо в ситуації, коли ціни стабільні, ринок відомий і т. п. чи не ключовими стають саме маркетингові комунікації. Виходячи з цього на рис. 1 подано напрями та засоби застосування маркетингових комунікацій заради зміцнення конкурентоспроможності підприємств, на прикладі сфери аграрного бізнесу.

Критично важливо вказати на те, що на забезпечення розвитку процесів інтерпретації отриманої користувачами інформації чи не найбільший вплив мають такі чинники: 1) потреби (максимальна відповідність сільськогосподарської продукції запитам конкретного користувача інформації, а також своєчасність подання йому такої інформації); 2) цінності (подання інформації у формі, вигляді, стилі, який найбільшою мірою імпонує відповідному споживачу сільськогосподарської продукції); 3) груповий вплив (доведення розуміння того, що ухвалення рішення на користь того чи іншого бренду, співпраці з конкретним підприємством аграрного бізнесу забезпечує належність споживача до певного класу).

Глибина проникнення маркетингової інформації – одна з ключових характеристик (поруч з якістю самої інформації та її сприйняття) ефективності інтернет-маркетингових комунікацій аграрних підприємств. Першим кроком на шляху її аналізування є перевірка обізнаності споживача (чи іншого суб'єкта комунікації) про підприємство та його продукцію. Адже якщо обізнаність відсутня, то, фактично, жодної інформації до її отримувача не надійшло.

Надалі ведемо мову про інтерес, інакше кажучи – зацікавлення споживача щодо комплексу брендів та продуктів, продукції аграрного підприємства. Наявність інтересу є свідченням не лише отримання відповідного інформаційного повідомлення, а й його опрацювання, формування певних попередніх висновків.

Важливо, аби інтерес споживача переріс у сприйняття продукту, позитивне ставлення до нього та прийняття попереднього рішення про його придбання. Для успішної реалізації цього завдання важливо ефективно впливати на мотивацію споживача як ще один критерій якості та ефективності маркетингових комунікацій підприємств аграрного сектора національної економіки. Зауважимо, що найбільше на поведінку споживача впливають такі групи чинників: 1) культурні; 2) соціальні та референтні групи; 3) особистісні; 4) психологічні.

Варто визнати і погодитися, що конкурентоспроможність підприємства є складною системною категорією, яка дає комплексну характеристику його здатності до протидії прямим конкурентам, як на

поточний момент часу, так і в стратегічній перспективі, в цільовому ринковому сегменті, де позиціонується продукція підприємства, з метою забезпечення функціонування і планового розвитку під тиском конкуренції та дії чинників і умов бізнес-середовища. Її визначальною умовою є спроможність налагодити процес виробництва і представлення на ринку якісної сільськогосподарської продукції у відповідності із запитами та потребами споживача. Проте, конкурентоспроможність підприємства не обмежується виробничо-технологічної ланкою, а досягається в процесі реалізації вдалої маркетингової стратегії, де одне з провідних місць відводиться системі маркетингових комунікацій.



Рис. 1. Напрями та засоби використання маркетингових комунікацій в цілях зміцнення конкурентоспроможності суб'єктів аграрного бізнесу

Джерело: авторська розробка

Причому в сьогоднішніх реаліях активного й бурхливого розвитку процесів цифровізації та діджиталізації особливої значимості (а також і переваг) набуває Інтернет-маркетинг. Відтак, ефективна маркетингова комунікаційна політика аграрних підприємств має трактуватися як інструментальна система відносно планування та реалізації постійної комунікації (в цифровому полі та форматі) зі споживачами та іншими суб'єктами з метою формування позитивного іміджу як компоненти конкурентоспроможності підприємства та його брендів і продукції. Розвиток цифрових комунікацій та використання їх можливостей забезпечує зміщення акцентів з міжорганізаційних відносин на об'єднану взаємодію і комунікації. Це сприяє розширенню потенціалу маркетингової комунікативної політики підприємств аграрного бізнесу за напрямками: значно глибша (фактичні та потенційні споживачі послуг) та ширша (інші ринкові агенти) аудиторія отримувачів інформації; висока швидкість поширення даних та отримання відповідей; великі обсяги одномоментної передачі даних; одночасна комунікація з аудиторіями різних сфер; опосередковане спілкування; передача не тільки інформації, але й одночасно засобів реклами, стимулювання збуту тощо.

У відповідності до такого підходу елементами ефективної та повноцінної маркетингової комунікативної політики аграрних підприємств стають суб'єкти комунікації, канали поширення даних, елементи інформаційно-комунікативної системи, механізм управління інформаційно-комунікативною політикою. При цьому послідовність маркетингової комунікативної політики підприємств аграрного сектору національної економіки України в системі цифрових комунікацій передбачає етапи: планування звернення до аудиторії; контроль процесів доведення інформації (коригування звернення за необхідності); отримання зворотної реакції, опрацювання даних, вироблення і ухвалення рішень; аналіз глибини проникнення та ефективності комунікації; диференціація функцій комунікації задля найбільш якісного впливу на споживчу

поведінку; управління інтерактивним маркетингом в системі комунікацій з владними структурами, громадським сектором та бізнес-аудиторією.

Структурно-функціональною складовою вдосконалення політики забезпечення конкурентоспроможності аграрних підприємств є раціоналізація управління їх стратегічним маркетингом, що передбачає реалізацію заходів фінансово-економічного, організаційно-виробничого, інтелектуально-кадрового та соціально-економічного характеру, коли відповідна структурно-управлінська модель менеджменту маркетингових комунікацій суб'єктів бізнесу формалізується на засадах замкнутого циклу таких етапних компонентів, як проведення маркетингових досліджень, стратегічне маркетингове планування, узгодження виробничо-господарських параметрів підприємства з потребами ринку, формування стратегічного набору та налагодження стратегічних ринкових комунікацій підприємства.

При цьому визначення відповідної стратегії ефективізації маркетингових комунікацій підприємств аграрної сфери доцільно диференціювати в розрізі загальноприйнятих базових етапів їх життєвого циклу на засадах дотримання такої паритетності: стратегія проникнення на ринок (етап створення), стратегія експансії ринку (етап зростання), стратегія утримання ринкових позицій (етап зрілості) та стратегія структурної перебудови маркетингових бізнес-процесів (етап занепаду).

Важливе місце під час розвитку та вдосконалення системи маркетингових комунікацій аграрних підприємств відводиться імплементації систем управління якістю в цій сфері. Такі практики доречно розвивати за напрямками: упровадження системи якості управління розвитком і конкурентоспроможністю підприємства; створення і розвиток системи управління якістю бізнес-процесів; формування системи якості управління формуванням та використанням ресурсів; імплементація системи якості залучення та використання технологій; впровадження системи якості продукції за міжнародними вимогами і стандартами.

Значним незадіяним резервом підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств є реалізація інструментів активізації їх інноваційного розвитку, що дозволяє переорієнтувати ресурсні потужності в площину ведення конкурентної боротьби продовольчого ринку, який характеризується оптимістичними перспективами зацікавленості з боку платоспроможних споживачів і можливістю отримання більшої маржі прибутку завдяки реалізації інноваційних видів продукції, що наділена властивостями відмінними від продукції конкурентів. Стратегічні напрями та пріоритетні види інновацій (виробничо-продуктові, техніко-технологічні та організаційно-управлінські) мають диференціюватися залежно від розмірів і масштабів господарювання підприємств, а також їх галузевої спеціалізації.

Арсенал інструментарію підвищення конкурентоспроможності підприємств аграрного сектора національної економіки доцільно формувати за наступними напрямками: інституційно-правовий (покращення середовища здійснення цифрової комунікаційної діяльності), інвестиційно-фінансовий (грошово-фінансове забезпечення реалізації рекламних кампаній, а також заходів зі стимулювання збуту сільськогосподарської продукції), організаційно-виробничий (вдосконалення інформаційно-комунікаційних бізнес-процесів підприємства), науково-технічний (розвиток кооперації в сфері цифрових бізнес-комунікацій аграрного підприємства), збутово-логістичний (оптимізація інформаційно-аналітичної підтримки процесів формування збутово-логістичних потоків підприємства), соціально-психологічний (формування мотиваційних механізмів активізації та ефективізації бізнес-комунікації), інформаційно-комунікаційний (полегшення доступу та підвищення рівня обізнаності управлінського персоналу підприємств щодо перспективних тенденцій розвитку ринків збуту сільськогосподарської продукції).

Реалізація дієвої політики забезпечення конкурентоспроможності аграрних підприємств потребує розробки та впровадження організаційно-економічного механізму підвищення ефективності просування і збуту продукції на зовнішні ринки із інституційними (впровадження вітчизняних норм і стандартів до вимог ЄС, конвергенція норм виробництва сільськогосподарської продукції до законодавства, державна підтримка через сільськогосподарські бізнес асоціації), економічними (модернізація та ресурсне переоснащення сільськогосподарських підприємств, розвиток аграрної інфраструктури), соціально-екологічними (екологізація аграрного виробництва, необхідне інтелектуально-кадрове забезпечення) заходами.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Найвища ефективність політики забезпечення конкурентоспроможності аграрних підприємств України досягається за умови її реалізації на основі повноцінного інституційно-економічного механізму, що складається з двох взаємопов'язаних між собою підсистем – інституційної та господарської. В рамках інституційно-економічного механізму передбачається поєднання таких елементів, як інституційно-суб'єктний та інституційно-правовий блоки, інституційно-методичне забезпечення, управлінський блок та блок реалізації стратегії. Особливо важливе місце в контексті нарощування і реалізації конкурентних переваг вітчизняних аграрних підприємств відводиться вибудуванню інституційно-об'єктного забезпечення сільськогосподарського виробництва і збуту сільськогосподарської продукції, адже результатом такої політики стає формування системи заготівлі сільськогосподарської продукції; створення кластерів, територіальних об'єднань, суб'єктів міжгалузевої співпраці; налагодження системи партнерсько-договірних

відносин в рамках замкнутого циклу виробництва і збуту сільськогосподарської продукції, її переробки; вертикальна та горизонтальна інтеграція сільськогосподарських підприємств; інтеграція в систему просування, розподілу та збуту продукції, що в підсумку приводить до посилення інституційно-організаційної спроможності та конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств.

Таким чином маркетингова комунікаційна політика вітчизняних аграрних підприємств потребує свого вдосконалення, особливо її поширення у площину цифрових комунікацій, Інтернет-маркетингу, адже розвиток цифрових комунікацій та використання їх можливостей забезпечує зміщення акцентів з міжорганізаційних відносин на об'єднану взаємодію і комунікації. Це сприяє розширенню потенціалу маркетингової комунікативної політики аграрних підприємств за напрямками: значно глибшої та ширшої аудиторії отримувачів інформації; висока швидкість поширення даних та отримання відповідей; великі обсяги одномоментної передачі даних; одночасна комунікація з аудиторіями різних сфер; опосередковане спілкування; передача не тільки інформації, але й одночасно засобів реклами, стимулювання збуту, ін.

Елементами системи формування маркетингової комунікаційної політики аграрних підприємств є елементи комунікативної політики, суб'єкти комунікації, канали поширення даних, елементи інформаційно-комунікативної системи, механізм управління інформаційно-комунікативною політикою суб'єктів аграрного бізнесу. При цьому послідовність маркетингової комунікативної політики аграрних підприємств в системі цифрових комунікацій передбачає етапи: планування звернення до аудиторії; контроль процесів доведення інформації (коригування звернення за необхідності) до цільової аудиторії; отримання зворотної реакції від аудиторії, опрацювання даних, вироблення і ухвалення рішень; аналіз глибини проникнення та ефективності комунікації; диференціація функцій комунікації задля найбільш якісного впливу на споживчу поведінку; управління інтерактивним маркетингом в системі комунікацій з владними структурами, громадським сектором та бізнес-аудиторією.

Подальші наукові пошуки доцільно зосередити навколо аспектів обґрунтування стратегії реалізації потенціалу поширення цифровізації маркетингу аграрних підприємств.

Література

1. Давимука С. А., Федуллова Л. І. Креативний сектор економіки: досвід та напрями розбудови : монографія. Львів : ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М. І. Долишнього НАН України». 2017. 528 с.
2. Давимука С. А., Куйбіда В. С., Федуллова Л. І. Тенденції розвитку нової регіональної політики країн-членів Європейського Союзу. Регіональна економіка. 2019. № 1 (91). С. 76-87.
3. Vasylytsiv T., Mulska O., Levytska O., Lupak R., Semak B., Shtets T. Factors of the Development of Ukraine's Digital Economy: Identification and Evaluation. Science and innovation. 2022. № 18 (2). P. 44-58.
4. Лупак Р. Л. Напрями реалізації потенціалу сектора інформаційно-комунікаційних технологій у контексті забезпечення якісних характеристик функціонування внутрішнього ринку та розвитку інформаційного суспільства в Україні. Галицький економічний вісник Тернопільського національного технічного університету імені Івана Пулюя. 2019. № 60 (5). С. 79-94.
5. Лупак Р. Л., Штець Т. Ф., Пришляк О. П. Інституціональні аспекти державного регулювання розвитку цифрової економіки України. Бізнес Інформ. 2020. № 1. С. 271-277.
6. Сербін О., Галаган Л. Інновації в науці як чинник розвитку знаннєвого середовища. Вісник Книжкової палати. 2012. № 5. С. 1-2.
7. Ястремська О. М. Мотивація креативності новаторів : монографія. Харків : ХНЕУ, 2013. 212 с.
8. Вакуленко К. М. Розвиток креативного сектору світової економіки. 2017. URL: <http://dspace.tneu.edu.ua/handle/316497/23132>.
9. Вахович І. М., Чуль О. М. Розвиток креативної економіки в умовах транскордонного співробітництва. Проблеми економіки. 2014. № 3. С. 182-186. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pecon_2014_3_24.
10. Поснова Т. В., Химорода О. П., Тершак Н. А. Креативна економіка: сутність, особливості та передумови формування. Міжнародний научний журнал «Інтернаука». 2018. № 3 (43), 2 т. С. 81-87.
11. Тімонін О. М., Сиваш Ю. М. Креативність як чинник інноваційної діяльності підприємств. Причорноморські економічні студії. 2016. Вип. 11. С. 177-181.
12. Lupak R., Kunytska-Iliash M. Substantiation of the directions of structural reforms in the economy of Ukraine in the context of realization of the state region and branch policy of import substitution. Інноваційна економіка, 2017. № 7-8. С. 70.

References

1. Davymuka, S. A. and Fedulova, L. I. (2017). Creative sector of the economy: experience and directions of development. Lviv: Dolishniy Institute of Regional Research of NAS of Ukraine.
2. Davymuka, S. A., Kyibida, V. S. and Fedulova, L. I. (2019). Trends in the development of new regional policies of the European Union member states. *Rehional'na ekonomika*, no. 1 (91), pp. 76-87.
3. Vasylytsiv, T., Mulska, O., Levytska, O., Lupak, R., Semak, B., Shtets, T. (2022). Factors of the Development of Ukraine's Digital Economy: Identification and Evaluation. *Science and innovation*. no. 18 (2). pp. 44-58.

4. Lupak, R. L. (2019). Directions for realizing the potential of the information and communication technology sector in the context of ensuring the quality characteristics of the functioning of the internal market and the development of the information society in Ukraine. *Galician economic bulletin of Ternopil National Technical University named after Ivan Puluy*, no. 60 (5), pp. 79-94.
5. Lupak, R. L., Shtets, T. F. and Pryshliyak, O. P. (2020). Institutional aspects of state regulation of digital economy development in Ukraine. *Biznes-Inform*, no. 1, pp. 271-277.
6. Serbin, O. and Galagan, L. (2012). Innovations in science as a factor in the development of the knowledge environment. *Visnyk Knyzhkovoyi Palaty*, no. 5, 1-2.
7. Yastremskaya, O. M. and Bardadim, O. I. (2013). Motivation of creativity of innovators. Kharkiv: KhNEU.
8. Vakulenko, K. M. (2017). Development of the creative sector of the world economy. Retrieved from <http://dspace.tneu.edu.ua/handle/316497/23132>.
9. Vakhovych, I. M. and Chul, O. M. (2014). Development of creative economy in conditions of cross-border cooperation. *Problemy ekonomiky*, no. 3, pp. 182-186. Retrieved from http://www.problecon.com/export_pdf/problems-of-economy-2014-3_0-pages-182_186.pdf.
10. Posnova, T. V., Hymoroda, O. P. and Terhak, N. A. (2018). Creative economy: essence, features and preconditions of formation. *Mezhdunarodnyy nauchnyy zhurnal «Internauka»*, no. 3 (43), pp. 81-87.
11. Timonin, O. M. and Syvash, Yu. M. (2016). Creativity as a factor of innovative activity of enterprises. *Prychynomors'ki ekonomichni studiyi*, no. 11, pp. 177-181.
12. Lupak, R., Kynytska-Iliash, M. (2017). Substantiation of the directions of structural reforms in the economy of Ukraine in the context of realization of the state region and branch policy of import substitution. *Innovative economy*, no. 7-8, pp. 70.

<https://doi.org/10.31891/2307-5740-2023-314-1-41>

УДК 33.338.2

Наталя ГАВЛОВСЬКА

Хмельницький національний університет

<https://orcid.org/0000-0003-1084-2853>

e-mail: nataligavlovska@gmail.com

Сергій ЙОЛКІН

Хмельницький національний університет

Тарас ЯБЛОНСЬКИЙ

Хмельницький національний університет

Назарій НЕБЕЛЮК

Хмельницький національний університет

ТЕОРЕТИЧНИЙ БАЗИС ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ОРГАНІЗАЦІЇ

У статті досліджено еволюцію стратегічного управління, що складається з п'яти етапів: бюджетування та контроль, довгострокове планування, стратегічне планування, стратегічне управління (стратегічний менеджмент), стратегічне управління на засадах гнучкості. Перший етап – бюджетування та контролю – передбачає розробку річних бюджетів, з подальшим аналізом відхилень, їх причин, і в разі потреби рішення щодо коригування, другий етап – довгострокове планування – передбачається, що в майбутньому продовжуються тенденції, що були в минулому, тобто на основі ретроспективних даних і минулого досвіду, третій етап – стратегічне планування, що сконцентровано на ринковому середовищі, четвертий етап – стратегічне управління (стратегічний менеджмент) – враховує динамічність зовнішнього середовища, тому циклічне планування не застосовується. Перші чотири етапи запропоновані Девідом Аакером з авторським доповненням, а п'ятий відхилено нами, як сучасний підхід до стратегічного планування, оскільки стратегічне управління на засадах гнучкості є потребою сучасного етапу функціонування підприємства, і засновано на використанні agile-методів, а також, технологій та інструментів, що здатні обробляти великий масив інформації та навчатись. У статті досліджено сутність поняття «стратегія». Вивчення різних підходів та існуючих думок дозволило сформулювати авторський погляд на категорію «стратегія», отже, під стратегією слід розуміти довгостроковий напрямок діяльності, що сформований на підставі об'єктивної оцінки зовнішнього та внутрішнього середовища, ресурсів організації, і орієнтований на задоволення вимог зацікавлених сторін, розвиток і постійне вдосконалення діяльності. Стратегічне управління розвитком організації ґрунтується на виборі стратегії в залежності від цілей та напрямів розвитку, тому у статті наведено ієрархію стратегій підприємства. Наведено види корпоративних, конкурентних та функціональних стратегій.

Ключові слова: стратегія, стратегічне управління, корпоративна стратегія, конкурентна стратегія, функціональна стратегія.

Nataliia HAVLOVSKA, Serii YOLKIN,

Taras YABLONSKY, Nazarii NEBELUK

Khmelnytskyi National University

THEORETICAL BASIS FOR THE FORMATION OF THE ORGANIZATION'S STRATEGY

The article examines the evolution of strategic management, which consists of five stages: budgeting and control, long-term planning, strategic planning, strategic management (strategic management), strategic management based on flexibility. The first stage - budgeting and control - involves the development of annual budgets, followed by the analysis of deviations, their causes, and, if necessary, makes decisions about adjustments; the second stage - long-term planning - it is assumed that the trends that were in the past will continue in the future, that is, on based on retrospective data and past experience, the third stage - strategic planning focused on the market environment, the fourth stage - strategic management (strategic management) - takes into account the dynamism of the external environment, therefore cyclical planning is not applied. The first four stages are proposed by David Aaker with the author's addition, and the fifth is rejected by us as a modern approach to strategic planning, since strategic management on the basis of flexibility is a need of the modern stage of enterprise functioning, and is based on the use of agile methods, as well as technologies and tools capable of processing a large array of information and learning. The article examines the essence of the concept of "strategy". The study of various approaches and existing opinions made it possible to form the author's view on the category "strategy", that is, the strategy should be understood as a long-term direction of activity formed on the basis of an objective assessment of the external and internal environment, the resources of the organization, and oriented towards meeting the requirements of interested parties, development and continuous improvement of activities. Strategic management of the development of the organization is based on the choice of strategy depending on the goals and directions of development, so the article provides a hierarchy of the company's strategies. Types of corporate, competitive and functional strategies are given.

Keywords: strategy, strategic management, corporate strategy, competitive strategy, functional strategy.

Постановка проблеми у загальному вигляді

та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями

Більшість змін, що виникають внаслідок певних трансформацій, об'єктивно пов'язані із новими стратегічними цілями як на рівні держави в цілому, так і на рівні окремих організацій. Стратегічний розвиток будь-якої організації забезпечується ґрунтовним підходом до формування стратегії та чітким визначенням

стратегічних цілей, які повинні бути реальними і досяжними у конкретному часовому діапазоні [5, 6]. Також багато чинників успіху залежать від команди, яка розробляє стратегію і є головним елементом системи стратегічного управління та розвитку організації.

Аналіз досліджень та публікацій

Питання формування стратегії та теоретичні дослідження зазначеної проблематики здійснювали як вітчизняні, так і іноземні науковці, а саме: Чандлер А., Ансофф І., Лернд Е., Крістенсен Р., Ендрюс К., Гут У., Мірнцберг Г., Томпсон А., Стрікленд А. Дж., Шершньова З., Василенко В. та інші.

Формулювання цілей статті

Постановка завдання. Основним завданням дослідження є розгляд сутнісних особливостей та видів стратегій підприємства.

Вклад основного матеріалу

Для успішного розвитку та ефективного функціонування будь-яка організація повинна застосовувати сучасні механізми та інструменти, що сприяють досягненню поставлених задач. Кожна організація розробляє стратегію розвитку, і визначає місію та цілі, які необхідно досягти, все це є важливими інструментами, що реалізуються з метою забезпечення ефективного управління організацією. Стратегічне управління є частиною системи управління організацією, що забезпечує регулювання окремих підсистем управління та використання можливих ресурсів, досліджує нові або вдосконалені існуючі методи та способи досягнення конкурентних переваг [2-5]. Виділення стратегічного управління із загальної сукупності наук про управління у відокремлений науковий та практичний напрямок може бути датовано 50-ми роками ХХ століття. В роки формування та перших етапів становлення стратегічного підходу середовище функціонування організацій значно відрізнялася від теперішніх умов. Першими, хто започаткував стратегічне спрямування в менеджменті стали прихильники школи планування, основними представниками якої були Чандлер А., Ансофф І., Лернд Е., Крістенсен Р., Ендрюс К. та Гут У. Еволюція поглядів на процес стратегічного управління, що ґрунтується на поглядах Девіда Аакера, наведено в таблиці 1.

Таблиця 1

Еволюція стратегічного управління*

Етапи Параметри	Бюджетування та контроль	Довгострокове планування	Стратегічне планування	Стратегічне управління (стратегічний менеджмент)	Стратегічне управління на засадах гнучкості
Період	1900-1950 рр.	1950-1960 рр.	1960-1990 рр.	1990-2010 рр.	2010 рр. – наш час
Опис етапу	Контроль за відхиленням, розробка бюджетів	Довгострокове планування «від досягнутого», термін 5-10 рр.	Стратегічне планування «за цілями» з урахуванням умов зовнішнього середовища	Охоплює всі складові системи менеджменту	Швидка реакція на зміни, можливість корегування планів та заходів
Методи, притаманні етапу	Ресурсний, нормативний, балансовий, індексний, аналіз відхилень	Екстраполяції, матричний, лінійного програмування	Регресійної-моделі, кореляційних трендів, SWOT-аналіз, програмно-цільовий, «дерева цілей», лінійного та нелінійного програмування, теорії масового обслуговування, експертної оцінки	Економіко-математичні, в тому числі методи лінійного, нелінійного та динамічного програмування, теорія ігор, стратегічного аналізу, система збалансованих показників	Теорія ігор, нейронні мережі, комп'ютерної діагностики, сценаріїв, agile-методи
Допущення	Минуле повторюється	Тенденції зберігаються – екстраполяція	Нові явища та тенденції передбачувані	Часткова передбачуваність за слабкими сигналами	
Процес	Циклічний			Реальний час	
Основа управління	Контроль відхилень, комплексне управління	Передбачення зростання, можливостей	Зміна стратегічних орієнтирів	Врахування розвитку ринку та зовнішнього середовища	Врахування тенденцій зовнішнього середовища та гнучке реагування на зміни
Акцент в управлінні	Стабільність / реактивність	Передбачення	Дослідження	Творчість	Готовність до змін, співпраця, гнучкість

*сформовано та доповнено автором за [1; 7, с. 28]

У таблиці 1. перші чотири етапи запропоновані Девідом Аакером з авторським доповненням, а п'ятий відхилено нами, як сучасний підхід до стратегічного планування.

Для визначення ролі та особливостей стратегічного управління необхідно визначити та розкрити сутність поняття «стратегія», що наведено у таблиці 2.

Таблиця 2

Сутність підходів до поняття «стратегія»

Автор, джерело	Визначення
Аакер Д. [7]	дає відповіді на питання, де повинна конкурувати фірма і як це слід робити, щоб досягти перемоги
Ансофф І. [8]	метод визначення основних цілей для корпоративного, ділового та функціонального рівнів
Армстронг М. [9]	визначає напрям руху компанії з урахуванням конкретного зовнішнього оточення з метою створення стійкої конкурентної переваги
Аш К. Боумен К. [10]	узагальнююча модель дій, необхідних для досягнення поставлених цілей шляхом координації і розподілу ресурсів компанії
Грант Р. [12]	це планування способів, за допомогою яких організація або індивід можуть досягти поставлених цілей
Каплан Р., Нортон Д. [16]	це вибір таких видів діяльності, в яких організація досягне досконалості, створивши стійку конкурентну перевагу на ринку
Карлоф Б. [17]	це узагальнена модель дій, що необхідні для координації та розподілу ресурсів компанії
Кей Дж. [18]	це пошук відповідності між внутрішніми можливостями компанії і зовнішнім середовищем
Ковени М. [11]	являти собою просту і послідовну серію довгострокових цілей і задач, які базуються на чіткому розумінні зовнішнього середовища і об'єктивній оцінці наявних і необхідних для виконання поставлених задач ресурсів
Мінцберг Г. [19]	послідовна, узгоджена і інтегрована структура управлінських рішень
Портер М. [21]	це спосіб реагування компанії на зовнішні можливості і загрози, а також сильні і слабкі сторони
Сазерленд Дж., Кенуел Д. [6]	це особлива модель будь-яких рішень чи дій, які здійснюють менеджери для того, щоб використовувати основні види компетентності організації в процесі досягнення конкурентної переваги
Хамель Г. [13]	спосіб розвитку ключових конкурентних переваг компанії
Авторське визначення	довгостроковий напрямок діяльності, що сформований на підставі об'єктивної оцінки зовнішнього та внутрішнього середовища, ресурсів організації, і орієнтований на задоволення вимог зацікавлених сторін, розвиток і постійне вдосконалення діяльності

Вивчення різних підходів та існуючих думок дозволило сформулювати авторський погляд на категорію «стратегія». На нашу думку, під стратегією слід розуміти довгостроковий напрямок діяльності, що сформований на підставі об'єктивної оцінки зовнішнього та внутрішнього середовища, ресурсів організації, і орієнтований на задоволення вимог зацікавлених сторін, розвиток і постійне вдосконалення діяльності. Розглянувши існуючі підходи до поняття «стратегія», як основної складової категорії «стратегічного управління» варто перейти до розгляду цього поняття. Д. Шендел та К.Дж. Хаттен розглядають стратегічне управління, як процес визначення та встановлення зв'язків організації з її оточенням, що полягає у реалізації обраних цілей й у спробах досягнення бажаного стану взаємовідносин із оточенням у вигляді розподілу ресурсів, що дозволяє ефективно і результативно діяти організації та її підрозділам [22]. Д. Хітгінс розглядає стратегічне управління, як процес реалізації місії організації за допомогою управління взаємодією організації з її оточенням [15]. Таким чином, стратегічне управління є процесом реалізації сформованої стратегії, і орієнтований на задоволення вимог зацікавлених сторін, розвиток і постійне вдосконалення діяльності організації. Стратегічне управління повинно базуватися на засадах гнучкості, сприйняття змін та адекватної реакції на них. Стратегічне управління розвитком організації ґрунтується на виборі стратегії в залежності від цілей та напрямів розвитку. Саме тому, на нашу думку, варто розглянути види стратегій та їх сутність. В практичній діяльності організацій розрізняють різні види стратегій.

Ієрархія стратегій підприємства складається з наступних рівнів: Перший рівень стратегії – це корпоративна стратегія, другий – конкурентна стратегія, а третій – функціональна стратегія.

Кожна із зазначених стратегій спрямована на досягнення певного результату діяльності організації. Корпоративна стратегія охоплює всі рівні та напрями діяльності організації, у тому числі зміни, злиття реорганізацію, тощо. До корпоративних належать такі стратегії, як росту, стабілізації, скорочення та комбінована. Більш детально їх характеристику наведено на рисунку 1.

Конкурентна стратегія організації направлена на зміцнення конкурентних позицій в цілому та стійких конкурентних переваг зокрема. Ділова чи конкурентна стратегія – це стратегія лише на рівні окремих фірм, які входять у корпорацію, чи окремих продуктових ліній даного конкретного підприємства [17]. Вона відповідає на запитання: «Які стратегічні дії адекватні сформульованим цілям щодо розвитку продуктової лінії; як ведеться конкурентна боротьба?». Перелік конкурентних стратегій, що виділяють різні автори наведено у таблиці 3.

До функціональної зони організації належить сфера діяльності, яку представляють функціональні структурні підрозділи, що спеціалізуються на виконанні певних функцій та забезпечують ефективність діяльності окремих підрозділів та організації в цілому. Залежно від особливостей функціонування організації можуть розроблятися наступні функціональні стратегії: маркетингова, інноваційна, виробнича, фінансування, тощо.

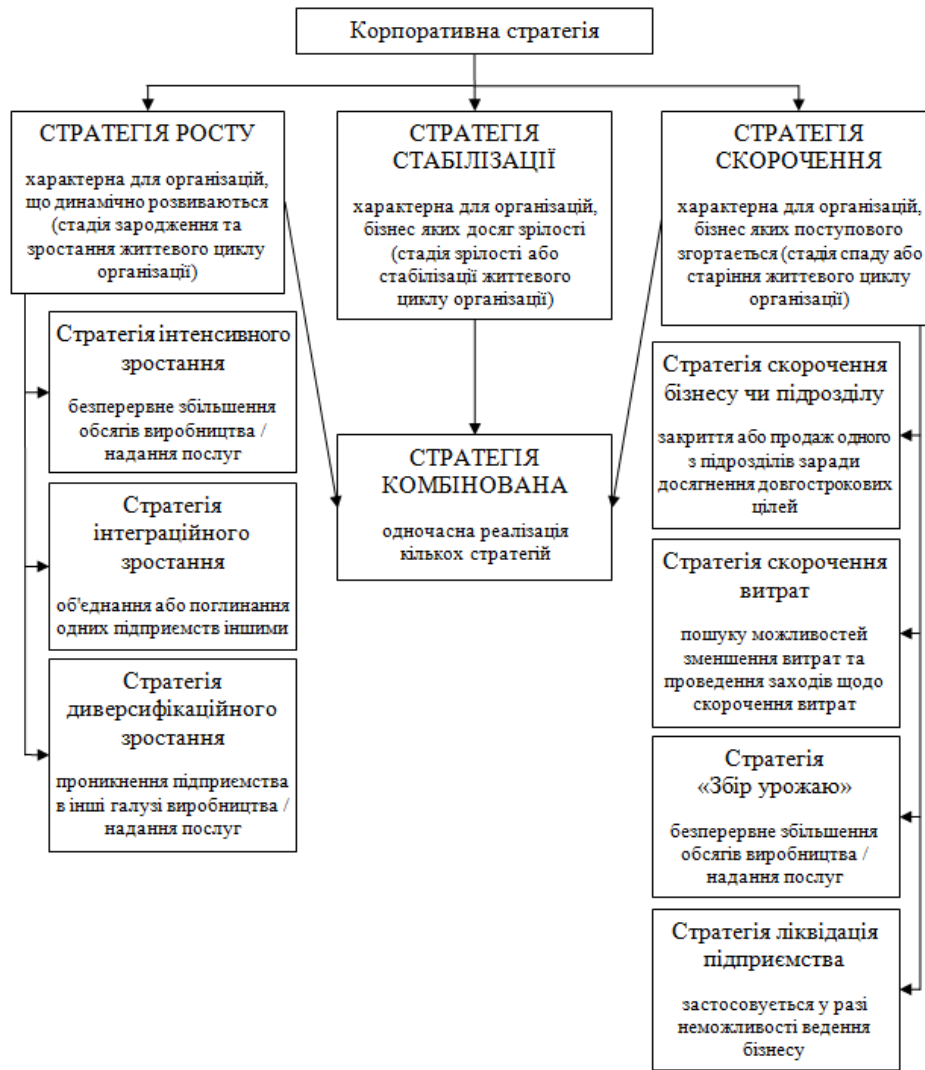


Рис. 1. Види корпоративних стратегій

Таблиця 3

Види конкурентних стратегій

Автор, джерело	Вид конкурентної стратегії	Характеристик
Портер М. [21]	1) абсолютне лідерство у витратах	досягнення абсолютного галузевого лідерства у витратах на основі сукупності економічних заходів, спрямованих спеціально на цю мету
	2) диференціація	створення такого продукту чи послуги, яка б сприймалася в рамках усієї галузі як унікальна
	3) фокусування (концентрація)	фокусування на певній групі покупців, виді продукції чи географічному сегменті ринку
Ансофф І. [8]	1) стратегія максимізації частки ринку	мінімізація вартості вироблених товарів та продаж їх за ціною, рівною або меншою, ніж вартість продукції конкурентів
	2) стратегія росту	забезпечує майбутній розвиток фірми
	3) стратегія диференціювання ринку (ринкової ніші)	пов'язана із створенням у покупців позитивного іміджу товарів/послуг компанії
	4) стратегія диференціювання товарів / послуг (продуктової ніші)	спрямовану розуміння споживачами відмінності товарів/послуг компанії від продукції конкурентів
Томпсон А., Стрикленд А. [23]	1) стратегія лідерства за витратами	передбачає зниження повних витрат виробництва товару чи послуги, що приваблює велику кількість покупців
	2) стратегія широкої диференціації	спрямована на надання товарам компанії специфічних рис, що відрізняють їх від товарів фірм-конкурентів, що сприяє залученню більшої кількості покупців
	3) стратегія раціональних витрат	дає можливість покупцям отримати за власні кошти велику цінність з допомогою поєднання низьких витрат і широкої диференціації продукції
	4) сфокусована стратегія, чи стратегія ринкової ніші	заснована на низьких витратах, орієнтована на вузький сегмент покупців, де фірма випереджає своїх конкурентів за рахунок нижчих витрат виробництва
	5) сформульована стратегія, або стратегія ринкової ніші	заснована на диференціації продукції, ставить за мету забезпечення представників обраного сегмента товарами чи послугами, що найбільш повно відповідають їх смакам та вимогам

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Стосовно теорії стратегічного управління, необхідно зазначити, що воно є частиною системи управління організацією, яке забезпечує регулювання визначених підсистем управління та використання конкретних ресурсів, досліджує нові або вдосконалені існуючі методи та засоби досягнення конкурентних переваг. Сучасні реалії передбачають формування стратегії на засадах гнучкості, оскільки мінливі умови середовища функціонування вітчизняних організацій обумовлюють необхідність і у нових підходах до управління. На нашу думку, стратегія – це довгостроковий напрямок діяльності, що сформований на підставі об'єктивної оцінки зовнішнього та внутрішнього середовища, ресурсів організації, і орієнтований на задоволення вимог зацікавлених сторін, розвиток і постійне вдосконалення діяльності. Необхідно також пам'ятати, що на різних етапах життєвого циклу організації використовуються не лише різні стратегії, а й достатньо різні інструменти, це відбувається внаслідок наявності різних потреб та проблем, які потребують вирішення.

Література

1. Довбня С. Б. Еволюція стратегічного управління та особливості його сучасного етапу [Електронний доступ] / С. Б. Довбня, І. Пашута // Економіка та суспільство. – 2022. – Вип. 40. – Режим доступу : <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/1499> (дата звернення: 18.11.2022).
2. Гавловська Н. І. Прийняття стратегічних управлінських рішень щодо формування системи економічної безпеки підприємства із застосуванням математичного апарату теорії ігор / Н. І. Гавловська, Є. М. Рудніченко // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2015. – № 2. – Т. 1. – С. 18–20.
3. Гавловська Н. І. Стратегічне управління підприємством: сучасний аспект / Н. І. Гавловська, Є. М. Рудніченко // Наука й економіка. – 2015. – Вип. 1 (37). – С. 110–114.
4. Рудніченко Є. М. Цифрова економіка та її вплив на розвиток організації / Є. М. Рудніченко, Н. І. Гавловська, С. А. Суходоля, І. В. Лісовський, С. Й. Ядуха // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2020. – № 4. – С. 172–176.
5. Рудніченко Є. М. Стійкий економічний розвиток вітчизняних підприємств: стан та загрози / Є. М. Рудніченко, Н. І. Гавловська, В. І. Гавловська // Соціально-економічний розвиток регіону в контексті міжнародної інтеграції. – 2017. – № 25 (14). – С. 144–147.
6. Сазерленд Дж. Стратегический менеджмент. Ключевые понятия / Дж. Сазерленд, Д. Кэнзуэлл ; пер. с англ. – Днепропетровск : Баланс Бизнес Букс, 2005. – 440 с.
7. Aaker D. Strategic Market Management. 7th Edition. USA : John Wiley & Sons Inc, 2005. 368 p.
8. Ansoff H. I. Corporate Strategy: An Analytic Approach to Business Policy for Growth and Expansion. New York: McGraw-Hill, 1965. 241 p.
9. Armstrong M. Strategic Human Resource Management: A Guide to Action. London: Kogan Page Limited, 2008. 248 p.
10. Asch D. C., Bowman C. Readings in Strategic Management. London : MACMILLAN, 1989. 439 p.
11. Coveney M. The Strategy Gap: Leveraging Technology to Execute Winning Strategies. New York: Wiley, 2003. 240 p.
12. Grant R. M. Contemporary Strategy Analysis. New York: Wiley. 2010. 516 p.
13. Hamel G., Prahalad C. K. Strategy as stretch and leverage. Harvard business review. 1993. № 71(2). P. 75.
14. Havlovska N., Illiashenko O., Konopliana O., Shevchuk I., Hlynska A., Prytys V. Strategic Adaptation as a Way of Managing Organizational Changes in the Context of Implementing a Safety Oriented Enterprise Management Approach. TEM JOURNAL – Technology, Education, Management, Informatics. Vol. 9, No. 3, August 2020. p. 1053-1061.
15. Higgins J.M. Organizational Polici and Strategic Management. Chicago: the Dryden Press, 1983.
16. Kaplan R. S., Norton D. P. Strategy Maps: Converting Intangible Assets into Tangible Outcomes. Boston, Massachusetts: Harvard Business School Publishing Corporation, 2004. 480 p.
17. Karlöf B. Business Strategy: A Guide to Concepts and Models. London: Macmillan, 1989. 192 p.
18. Kay J. Strategy and the illusions of grand designs. Mastering Strategy, Financial Times. 1999. 15 October. P. 2-4.
19. Mintzberg H., Ahlstrand B., Lampel J. Strategy safari: A guided tour through the wilds of strategic management. New York: Free Press, 1998. 406 p.
20. Pearce J. A., Robinson R. B. Strategic Management Strategy Formulation and Implementation. Homewood, Ill, Richard D. Irwin, 1985. 1041 p.
21. Porter M. E. Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors. New York: Free Press, 2004. 416 p.
22. Schendel D. E., Hatten K. J. Business Policy or Strategic Management: A Broader View for an Emerging Discipline. Academy of Management Proceedings. 1972. August. P. 99-102.
23. Thompson A., Strickland A. J. Strategic Management: Concepts and Cases. New York: McGraw-Hill Companies, 1996. 1056 p.

References

1. Dovbnya S. B. Evolyutsiya strategichnogo upravlinnya ta osoblivostl yogo suchasnogo etapu [Elektronniy dostup] / S. B. Dovbnya, I. Pashuta // Ekonomika ta suspilstvo. – 2022. – Vip. 40. – Rezhim dostupu: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/1499> (data zvernennya: 18.11.2022).
2. Havlovska N. I. Priynyattya strategichnih upravlnskih rishen schodo formuvannya sistemi ekonomichnoyi bezpeki pldpriemstva Iz zastosuvannyam matematichnogo aparatu teoriyi Igor / N. I. Havlovska, E. M. Rudnlchenko // Herald of Khmelnytskyi National University. Ekonomichni nauki. – 2015. – № 2. – T. 1. – S. 18–20.
3. Havlovska N. I. Strategichne upravlinnya pldpriemstvom: suchasniy aspekt / N. I. Havlovska, E. M. Rudnlchenko // Nauka i ekonomika. – 2015. – Vip. 1 (37). – S. 110–114.
4. Rudnlchenko E. M. Tsifrova ekonomika ta YiYi vplyv na rozvitok organizatsiyi / E. M. Rudnlchenko, N. I. Havlovska, S.A. Suhodolya, I.V. Lisovskiy, S.Y. Yaduha // Herald of Khmelnytskyi National University. – 2020. – № 4. – S. 172-176.
5. Rudnlchenko E.M. Stlykiy ekonomichniy rozvitok vltchiznyanih pldpriemstv: stan ta zagrozi / E.M. Rudnlchenko, N.I. Havlovska, V.I. Gavlovska // Sotsialno-ekonomichniy rozvitok regionu v kontekstl mlzhnarodnoyi Integratsiyi. – 2017. – № 25 (14). – S. 144–147.
6. Sazerlend Dzh. Strategicheskii menedzhment. Klyuchevyie ponyatiya / Dzh. Sazerlend, D. Kenuell ; per. s angl. – Dnepropetrovsk : Balans Biznes Buks, 2005. – 440 s.
7. Aaker D. Strategic Market Management. 7th Edition. USA : John Wiley & Sons Inc, 2005. 368 p.
8. Ansoff H. I. Corporate Strategy: An Analytic Approach to Business Policy for Growth and Expansion. New York: McGraw-Hill, 1965. 241 p.
9. Armstrong M. Strategic Human Resource Management: A Guide to Action. London: Kogan Page Limited, 2008. 248 p.
10. Asch D. C., Bowman C. Readings in Strategic Management. London : MACMILLAN, 1989. 439 p.
11. Coveney M. The Strategy Gap: Leveraging Technology to Execute Winning Strategies. New York: Wiley, 2003. 240 p.
12. Grant R. M. Contemporary Strategy Analysis. New York: Wiley. 2010. 516 p.
13. Hamel G., Prahalad C. K. Strategy as stretch and leverage. Harvard business review. 1993. № 71(2). P. 75.
14. Havlovska N., Illiashenko O., Konoplina O., Shevchuk I., Hlynska A., Prytys V. Strategic Adaptation as a Way of Managing Organizational Changes in the Context of Implementing a Safety Oriented Enterprise Management Approach. TEM JOURNAL – Technology, Education, Management, Informatics. Vol. 9, No. 3, August 2020. p. 1053-1061.
15. Higgins J.M. Organizational Polici and Strategic Management. Chicago: the Dryden Press, 1983.
16. Kaplan R. S., Norton D. P. Strategy Maps: Converting Intangible Assets into Tangible Outcomes. Boston, Massachusetts: Harvard Business School Publishing Corporation, 2004. 480 p.
17. Karlöf B. Business Strategy: A Guide to Concepts and Models. London: Macmillan, 1989. 192 p.
18. Kay J. Strategy and the illusions of grand designs. Mastering Strategy, Financial Times. 1999. 15 October. P. 2-4.
19. Mintzberg H., Ahstrand B., Lampel J. Strategy safari: A guided tour through the wilds of strategic management. New York: Free Press, 1998. 406 p.
20. Pearce J. A., Robinson R. B. Strategic Management Strategy Formulation and Implementation. Homewood, Ill, Richard D. Irwin, 1985. 1041 p.
21. Porter M. E. Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors. New York: Free Press, 2004. 416 p.
22. Schendel D. E., Hatten K. J. Business Policy or Strategic Management: A Broader View for an Emerging Discipline. Academy of Management Proceedings. 1972. August. P. 99-102.
23. Thompson A., Strickland A. J. Strategic Management: Concepts and Cases. New York: McGraw-Hill Companies, 1996. 1056 p.

<https://doi.org/10.31891/2307-5740-2023-314-1-42>

УДК 330

Ігор КОВБАС

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

<https://orcid.org/0000-0001-7039-1586>

e-mail: ig.kovbas@chnu.edu.ua,

Галина КОВБАС

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

<https://orcid.org/0000-0001-8537-050X>

e-mail: h.kovbas@chnu.edu.ua,

ПРАВОВІ ЧИННИКИ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ: ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ТА ПЕРСПЕКТИВИ ДЛЯ УКРАЇНИ

Фундаментальний підхід до вивчення теоретичних питань та вирішення проблем є базисом для практичного застосування маркетингової діяльності в Україні. Статтю присвячено аналізу засад адміністративно-правового регулювання маркетингової діяльності з урахуванням зарубіжного досвіду. Автором приділено увагу започаткування та розвитку маркетингових шкіл як основи встановлення маркетингової діяльності. З'ясовано, що американська та європейські школи характеризуються значною багаторівневістю та ефективним поєднанням державного контролю із саморегулюванням.

Досліджено конкуренцію в Україні як об'єкт адміністративно-правового забезпечення. Виділено заходи адміністративного характеру, які вживаються відповідними суб'єктами для належного здійснення адміністративно-правового забезпечення конкуренції в Європейському Союзі. Робиться спроба дати характеристику маркетингової інформації, розглядаються основні нормативно-правові акти в цій сфері та проблемні питання, що потребують законодавчого врегулювання. У роботі досліджено окремі питання теоретико-методологічного та правових основ інформаційних відносин в сфері надання рекламних послуг. Проаналізовано основні тенденції законодавчого регулювання рекламної діяльності в країнах Європейського Союзу. Приділено увагу системі захисту прав споживачів, зокрема акцентовано увагу на світовій практиці діяльності в даній сфері правовідносин. Встановлено, що адаптація національного законодавства, що регулює відносини в сфері маркетингової діяльності, повинна здійснюватися з врахуванням сучасних умов та запитів маркетингової індустрії. Здійснено оцінку діяльності органів, що входять у систему державного регулювання маркетингової індустрії.

Аналіз нормативно-правового забезпечення маркетингової діяльності в Україні дозволив встановити, що основні проблеми законодавчої основи пов'язані з недосконалістю понятійно-термінологічного апарату, недостатньо чіткою визначеністю адміністративно-правового впливу на суб'єктів, які здійснюють маркетингову діяльність, фрагментарність повноважень контролюючих органів, відсутності законодавчої основи для розвитку системи саморегулювання. На основі досліджених матеріалів було сформульовано висновки щодо вдосконалення адміністративно-правового регулювання маркетингової діяльності в напрямі гармонізації з європейським законодавством та розширення багатьох важливих трактувань і положень.

Ключові слова: маркетингова діяльність, адміністративно-правове регулювання, маркетингові комунікації, конкуренція, захист прав споживачів.

Ihor KOVBAS, Galyna KOVBAS

Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University

LEGAL FACTORS OF MARKETING ACTIVITIES: FOREIGN EXPERIENCE AND PROSPECTS FOR UKRAINE

A fundamental approach to the study of theoretical issues and problem solving is the basis for the practical application of marketing activities in Ukraine. The article is devoted to the analysis of the principles of administrative and legal regulation of marketing activity, taking into account foreign experience. The author paid attention to the establishment and development of marketing schools as a basis for establishing marketing activities. It was found that American and European schools are characterized by a significant multilevel and effective combination of state control and self-regulation.

Competition in Ukraine as an object of administrative and legal support has been studied. The measures of an administrative nature, which are taken by the relevant entities for the proper implementation of the administrative and legal protection of competition in the European Union, are highlighted. An attempt is made to characterize marketing information, the main legal acts in this area and problematic issues requiring legislative regulation are considered. The work examines certain issues of the theoretical, methodological and legal foundations of information relations in the field of advertising services. The main trends of the legislative regulation of advertising activity in the countries of the European Union are analyzed. Attention is paid to the system of consumer rights protection, in particular attention is paid to the global practice of activity in this field of legal relations. It was established that the adaptation of the national legislation regulating relations in the field of marketing activities should be carried out taking into account modern conditions and requests of the marketing industry. The evaluation of the activities of the bodies included in the system of state regulation of the marketing industry was carried out.

The analysis of regulatory and legal support of marketing activity in Ukraine made it possible to establish that the main problems of the legislative framework are related to the imperfection of the conceptual and terminological apparatus, the insufficiently clear definition of the administrative and legal influence on entities that carry out marketing activities, the fragmentation of the powers of controlling bodies, the absence of legislative the basis for the development of the self-regulation system. On the basis of the researched materials, conclusions were formulated regarding the improvement of administrative and legal regulation of marketing activity in the direction of harmonization with European legislation and the expansion of many important interpretations and provisions.

Keywords: marketing activity, administrative and legal regulation, marketing communications, competition, consumer rights protection.

Постановка проблеми у загальному вигляді

та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями

Активне формування ринкових відносин ставить нові вимоги до діяльності суб'єктів господарювання. З посиленням інтеграційних процесів і підвищення вимог до застосування різних складових маркетингової політики відбувається формування єдиного ринку маркетингової діяльності. Поступове створення ринку здійснення маркетингової діяльності зумовило актуальність проблеми організації його належного правового регулювання, що дасть змогу завдяки оптимальному поєднанню прямих адміністративних інструментів впливу, ефективно узгоджувати інтереси учасників ринку.

Аналіз досліджень та публікацій

Питання організації маркетингової діяльності, що орієнтована на задоволення потреб конкретних споживачів і отримання прибутку на основі аналізу і прогнозування ринку послуг, розглядають у своїх наукових працях такі учені-економісти, як М.В. Вачевський, В.Г. Скотний, І.В. Новикова, Л.В. Балабанова та ін. Аналіз зазначених праць засвідчує фрагментарність наявних досліджень, зокрема відсутність наукових розробок, що присвячені адміністративно-правового регулювання маркетингової діяльності як цілісної системи.

Формулювання цілей статті

Мета роботи є розроблення теоретико-методичних положень та науково-практичних рекомендацій щодо вдосконалення адміністративно-правового регулювання маркетингової діяльності в Україні з урахуванням зарубіжного досвіду.

Виклад основного матеріалу

Розвиток управлінських функцій поклав основу для розвитку окремих маркетингових шкіл, формування яких розпочалося в середині ХХ ст. Так, Європейська школа маркетингу характеризується взаємодією попиту і пропозиції та організаційними наслідками [1]. Представники європейської школи приділяють увагу до сфери послуг, підтримуючи особисті та родинні цінності споживачів. Тобто, саме у Європі було започатковано маркетинг послуг та маркетинг взаємодії [2]. Американська школа маркетингу відрізняється найбільшою практичністю з поміж інших шкіл, її основним здобутком є розробка концепції 4Р, а її ключовою особливістю – приділення значної уваги до рекламної діяльності. Японська школа маркетингу акцентує увагу на якості та унікальності самого товару. Її розвиток базується на трьох ключових елементах: безумовному авторитеті споживача, інформаційних технологіях та підприємницькому дусі, який стимулює творчість [3]. Українська школа маркетингу перебуває у стані формування, а сучасний етап його розвитку визнається науковцями як холистичний [4]. З однієї сторони, на маркетинг в Україні сформувався під впливом європейської, підкреслюючи роль сфери послуг на ринку та значення контактного персоналу. Відчутним є вплив американської школи з її акцентом на значенні комплексу 4Р для ефективності діяльності підприємства. [5]. Однак, підсумовуючи розробки української маркетингової школи на сучасному етапі становлення маркетингу в Україні невіршеними постає низка проблем, серед яких невизначеність законодавства у сфері прав захисту споживачів, рекламної діяльності, реєстрації патентів і винаходів, охорони прав на товарні знаки [6].

Маркетингова діяльність розглядається науковцями як специфічний вид діяльності за допомогою якої компанія заздалегідь визначає необхідність її продукції покупцю, управлінська концепція, яка повинна охоплювати діяльність усіх без винятку підрозділів компанії [7]. Деякі науковці до маркетингової діяльності відносять «маркетингові послуги» при цьому вживаючи поняття «маркетингові послуги» ототожнюють його з «інформаційними послугами» та «інформаційною діяльністю» [8]. Надаючи визначення поняттям очевидно науковці виходять з розуміння того, що легального визначення маркетингової діяльності не існує.

Власне, саме нормативне закріплене визначення маркетингу як виду діяльності визначено в Податковому кодексі України. Відповідно до підпункту 14.1.108 пункту 14.1 статті 14 Податкового кодексу України маркетингові послуги (маркетинг) – послуги, що забезпечують функціонування діяльності платника податків у сфері вивчення ринку, стимулювання збуту продукції (робіт, послуг), політики цін, організації та управлінні руху продукції (робіт, послуг) до споживача та після продажного обслуговування споживача в межах господарської діяльності такого платника податків [9]. Тобто, такий вид діяльності, як надання маркетингових послуг, законодавством дозволений, а дохід, отриманий від цього виду діяльності, підлягає оподаткуванню.

У адміністративному законодавстві відсутнє легальне визначення «маркетингової діяльності». В законах України «Про інноваційну діяльність» «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» згадується про «інноваційну діяльність», що спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоздатних товарів і послуг. Разом з тим, маркетингова діяльність входить у адміністративно-правовий оборот і вимагає відповідного правового регулювання.

Здійснюючи маркетингову діяльність необхідно, перш за все, виділити її складові, які є практично у всіх визначеннях складу такої діяльності. Перш за все, це види управлінської діяльності, пов'язані з необхідністю впливу контрольованих чинників на товар, ціну, збут, просування товару та функції контролю та управління маркетингом і маркетингових дослідження. Розглядаючи комплекс маркетингової діяльності через призму правового регулювання, необхідно виходити з норм законодавства, що регламентує його складові [10]. Межі адміністративно-правового регулювання маркетингової діяльності визначаються сферою предмета галузі адміністративного права, до складових якого належать, у тому числі: послуги з розміщення продукції платника податку в місцях продажу, послуги з вивчення, дослідження та аналізу споживчого попиту, внесення продукції (робіт, послуг) платника податку до інформаційних баз продажу, послуги із збору та розповсюдження інформації про продукцію (роботи, послуги) та інше. Склад маркетингової діяльності, при наявних розбіжностях, відрізняється незначно. Це пояснюється там, що в основу покладено три фактори: зовнішнє середовище, комплекс маркетингу та управління маркетингом.

Власне розуміння «управління маркетингом» визначається як аналіз, планування, реалізація і контроль за виконанням програм, спрямованих на створення, підтримку і розширення вигідних відносин з цільовими покупцями для досягнення цілей організації. Управління маркетингом має на меті досягнення бажаного рівня обміну з цільовими ринками. Однак дуже часто в процесі реалізації цього завдання, інтереси компанії і клієнтів суперечать один одному [6].

Погоджуємось з думкою Н.І. Чухрай та Л.А. Мороз, що, насамперед, законодавче регулювання потрібне щоб створити належні умови для розвитку конкуренції, без якої ринок не може існувати [10]. Нормативно-правова основа забезпечення конкуренції в Європейському Союзі (далі – ЄС) є однією із моделей конкурентного законодавства в світі. Переважно увага приділяється забезпеченню захисту від недобросовісної конкуренції. Оскільки принцип заборони недобросовісної конкуренції є одним із ключових в конкурентній сфері ЄС. Рада ЄС як суб'єкт адміністративно-правового забезпечення конкуренції на внутрішньому ринку ЄС наділена повноваженнями ухвалювати акти спрямовані на забезпечення дотримання заборон вчиняти угоди, узгоджені практики, які можуть вплинути на торгівлю та перешкоджати, обмежувати, спотворювати економічну конкуренцію на внутрішньому ринку ЄС [11].

Адміністративно-правове забезпечення конкуренції з розслідування порушення положень, визначених у статтях 101 та 102 Договору про функціонування ЄС [12] покладено на Комісію ЄС яка може, за власною ініціативою, на прохання держави-члена ЄС проводити такі розслідування. Якщо порушення мають місце на внутрішньому ринку ЄС, Комісія ЄС пропонує застосовувати заходи адміністративного характеру з метою припинення вчинення неправомірних дій суб'єктами господарювання, які вчинили порушення [11].

Розглядаючи елементи комплексу маркетингової діяльності необхідно звернути увагу на організаційні правовідносини, пов'язані з побудовою системи маркетингу й управлінням маркетинговою діяльністю суб'єкта господарювання. Саме в цих двох сферах відбувається формування системи маркетингової інформації [13].

Цивільний кодекс України та Закон «Про інформацію» визначають інформацію як документовані або публічно оголошені відомості про події та явища, що відбуваються в суспільстві, державі та докільлі. У нормативно-правовому контексті поняття відомостей і поняття інформації, по суті, є ідентичними [14]. Зазначимо, що відомості та повідомлення не тотожні за змістом поняття. Деякі науковці розкривають їх суть як матеріалізованих даних про факти, речі, особи, події, акцентуючи увагу на тому, що відомостями не можуть бути визнані публікації, спрямовані на інтерпретацію явищ [15].

Маркетингова інформація дозволяє: отримувати конкурентні переваги, знижувати фінансовий ризик під час уведення нових товарів на ринок, визначати ставлення споживачів до товарів і фірми загалом, стежити за змінами зовнішнього середовища, координувати стратегію фірми й оцінювати її діяльність, підвищувати рівень довіри споживачів до реклами товарів або послуг, збільшувати ефективність роботи підприємства [16]. Разом з тим, інформаційне законодавство України характеризується безсистемністю, фрагментарністю, колізійністю норм права та домінуванням підзаконних нормативно-правових актів [17]. В країнах Європейського Союзу регулювання сфери інформації регулюється переважно адміністративними методами. Адміністративно-правове регулювання у сфері інформації в Україні вимагає оптимізації діючої системи інформаційного законодавства, гармонізації його положень з нормами міжнародного права, зокрема міжнародного інформаційного законодавства. Так, К.П. Череповський, досліджуючи вітчизняне інформаційне законодавство зазначає, про постійну необхідність врахування перманентної динаміки, мінливості та нестабільності інформаційного законодавства з огляду на економічні, політичні, культурні, інформаційні та інші чинники розвитку суспільства [18].

В Україні актуальна імплементація європейського законодавства, в основу якого покладено Загальний регламент про захист даних (General Data Protection Regulation, GDPR; Regulation (EU) 2016/679) (далі – Регламент) [19], який регулює відносини в сфері захисту персональних даних осіб у межах Європейського Союзу та Європейської економічної зони. Регламент містить положення і вимоги щодо опрацювання персональної інформації суб'єктів в Європейському Союзі [19]. Тобто маркетингова

інформація, що стосується збору персональних даних, повинна бути одразу побудована за принципом «приватність за призначенням і за замовчуванням».

Частина 2 статті 3 Регламенту передбачає екстериторіальну дію закону, що має важливе значення для вітчизняного законодавства. Зокрема, норми документа застосовуються до обробки персональних даних контролером або обробником, який перебуває поза межами ЄС, якщо обробка пов'язана з постачанням товарів чи наданням послуг на території ЄС або з моніторингом поведінки суб'єктів даних, якщо така поведінка має місце на території ЄС [19]. Тобто, національне інформаційне законодавство, потребує ґрунтовного перегляду, модернізації, суттєвого оновлення, систематизації та адаптації до міжнародних стандартів.

Розглядаючи маркетинг як безперервний процес визначення та створення нових цінностей, одним із складових етапів проведення маркетингової діяльності є реклама. Основними формами адміністративно-правового впливу на рекламну діяльність належать: законодавство про рекламу, яке регулює відносини, пов'язані зі здійсненням рекламної діяльності та споживанням реклами на території України, а також порядок здійснення нагляду та державного контролю, надання дозволів і погоджень на розміщення реклами, здійснення державного контролю та нагляду за рекламною діяльністю [20].

Законодавча база регулювання інформаційних відносин в галузі реклами об'єктивно потребує змін та суттєвих доповнень через свою застарілість і деяку колізійність, суперечливість та неоднозначність. Разом з тим, 11 грудня 2019 року набув чинності новий Закон «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо гармонізації законодавства у сфері порівняльної реклами із правом Європейського Союзу» [21] яким розширено поняття порівняльної реклами, якою визнається реклама, що містить порівняння з іншими особами та/або товарами (діяльністю) іншої особи, прямо чи опосередковано ідентифікує конкурента або товари чи послуги, що пропонуються конкурентом [21].

Законодавче регулювання маркетингової діяльності має ще один важливий напрям – це захист прав споживачів. Кінцевий споживач – єдиний об'єкт, на який спрямована робота цілого підприємства. Усвідомлення важливості споживача є основою для ведення ефективної маркетингової діяльності. Серед особливостей адміністративно-правового забезпечення захисту прав споживачів виділяють відмінності правовідносин у зазначеній сфері, зокрема: перебуванням споживача завжди у нерівних відносинах із суб'єктом господарської діяльності; характером взаємозв'язків у відносинах між споживачем, суб'єктом господарської діяльності, органами державної влади та місцевого самоврядування [22].

Система захисту прав споживачів в країнах ЄС багатоступенева, що передбачає баланс між інституційним контролем та елементами самоорганізації як з боку виробників, так і споживачів та ґрунтується на «трьох китах»: гармонізація стандартів щодо якості та безпечності як гарантія вільного руху товарів, послуг, капіталу на ринку ЄС; дотримання встановлених вимог приватним і публічним секторами за принципом «менше контролю – більше відповідальності»; активна участь організацій споживачів [23]. Системи захисту прав споживачів значно різняться між собою. У деяких випадках ці відмінності перешкоджали діяльності внутрішнього ринку (наприклад, існують значні розбіжності між законодавством, яке регулює комерційну діяльність підприємств, спрямовану на кінцевого споживача, на внутрішньому ринку, що спричинено національно-специфічними нормативами, і відмінностями у загальних принципах або юридичній практиці).

Сучасні тенденції розвитку світової економіки вимагають і від вітчизняних підприємств постійної адаптації до змін у зовнішньому середовищі. Фундаментальний підхід до вивчення теоретичних питань та вирішення проблем є базисом для практичного здійснення маркетингової діяльності в Україні. Вивчення теорії та практики вітчизняного маркетингової діяльності, усунення правових проблем, що пригнічують її розвиток, зокрема адміністративно-правового регулювання, дозволить створити підґрунтя для розробки та впровадження нових методик, забезпечення повноцінного та активного розвитку маркетингової діяльності в Україні.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Нині, важливою проблематикою, котра підлягає вирішенню є упорядкування суспільних відносин, що виникають у процесі здійснення маркетингової діяльності центральними органами виконавчої влади, іншими державними органами. Таким чином, варто визнати необхідним вдосконалення саме адміністративно-правового забезпечення маркетингової діяльності, яке має ґрунтуватися на проведеному вище компаративному аналізі. Означене надасть можливість сформулювати відповідні вектори використання кращих практик розвинених країн світу, а також вирішити нагальні потреби ринку в Україні. Запропоновані рекомендації передусім стосуються визначення понятійно-термінологічного апарату низки нормативно-правових актів України які регулюють відносини з охорони прав споживачів, розмірів штрафів за порушення законодавства про маркетингові комунікації. Поряд із зазначеним, необхідним і актуальним є проведення подальших наукових розвідок у вказаному напрямі. Особливої уваги заслуговують перспективи удосконалення контролю у сфері надання маркетингових послуг. Наведена проблематика буде розглянута у дальших наукових публікаціях.

Література

1. Павленко А.Ф., Решетнікова І.Л., Войчак А.В., Окландер М.А. Маркетинг : підручник. Київ : КНЕУ, 2008. 600 с.
2. Маркетингова діяльність підприємств: сучасний зміст / за заг. ред. Н.В. Карпенко. Київ : Центр учбової літератури, 2016. 252 с.
3. Тарасова Т.В. «Три кита» японського маркетинга. Маркетинг в Росії і за рубежом. 2003. № 6. URL : <http://www.mavriz.ru/articles/2003/6/309.html>
4. Окунева О.В. Генезис концепції внутрішнього маркетингу. Економічний вісник НТУУ «КПІ». 2011. № 8. С. 390–396.
5. Наукова школа кафедри маркетингу. Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана. URL : https://fm.kneu.edu.ua/ua/fm_depts/k_marketynu/research_kmark/nshkm_en/
6. Мокляк М.В., Бондаренко Ю.Е. Проблеми впровадження та управління маркетинговою діяльністю на українських підприємствах. Глобальні та національні проблеми економіки. 2015. № 3. С. 366–369.
7. Минюк О.Ю. Адміністративно-правове регулювання біржової діяльності в Україні : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.07. Ірпінь, 2010. 20 с.
8. Телестакова А.А. Правове регулювання відносин з надання послуг : навч. пос. Київ : Центр учбової літератури, 2010. Т 31. 160 с.
9. Податковий Кодекс України 02.12.2010 р. № 2755-VI. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text>
10. Мороз Л.А. Чухрай Н.І. Маркетинг : підручник. 2-е вид., Львів : ІнтеллектЗахід, 2002. 244 с.
11. Пасічник В.В. Адміністративно-правове забезпечення економічної конкуренції в Україні : дис. ... кан. юрид. наук : 12.00.07. Київ, 2020. 244 с.
12. Договір про функціонування Європейського Союзу від 25 березня 1957 року. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/994_b06
13. Котерлін І.Б. Правове регулювання маркетингової інформації. Правова позиція. 2020. № 1 (26). С. 48–51.
14. Стефанчук Р.О. Щодо захисту честі, гідності та ділової репутації в цивільному праві. Право України. 1999. № 1. С. 85–89.
15. Plachta M. Przeslanki i zasady odpowiedzialnosci prawnej w dzialalnosci reklamowej. Ruch Prawniczy, Economiczny i Socjologiczny. 1990. z. 2. S. 61-78.
16. Січкаренко Г.Г., Палій Ю.М. Public relations у системі маркетингу освітніх послуг. Економіка. Менеджмент. Бізнес. 2016. № 4 (18). С. 113–120.
17. Грицай І.О., Примаков К.Ю. Адміністративно-правові основи регулювання у сфері масової інформації в Україні : монографія. Київ : «Хай-Тек Прес», 2018. 256 с.
18. Череповський К. П. Інкорпорація інформаційного законодавства України: автореф. дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.07. Запоріжжя, 2013. 19 с.
19. General Data Protection Regulation. GDPR. URL: <https://gdpr-info.eu/>
20. Толок Є.В. Адміністративно-правове регулювання рекламної діяльності в Україні: проблеми, становлення, розвиток. Вісник ХДАК. 2016. Випуск 49. С. 215–224.
21. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо гармонізації законодавства у сфері порівняльної реклами із правом Європейського Союзу : Закон України від 12.11.2019 р. № 286-IX. URL: <https://ips.ligazakon.net/document/view/T190286?an=1>
22. Колесников Є.С. Поняття та особливості адміністративно-правового забезпечення захисту прав споживачів. Форум права. 2011. № 2. С. 432–438.
23. Микуляк В. Від споживачтва до сталого розвитку: зміна парадигми в системі захисту прав споживачів у ЄС. ЮРИСТ&ЗАКОН. № 12. URL : https://uz.ligazakon.ua/ua/magazine_article/EA008988

References

1. Pavlenko A.F., Reshetnikova I.L., Voichak A.V., Oklander M.A. Marketynh : pidruchnyk / za nauk. red. A.F. Pavlenka. Kyiv : KNEU, 2008. 600 s.
2. Marketynhova diialnist pidpriemstv: suchasnyi zmist / za zah. red. N.V. Karpenko : Kyiv: Tsentr uchbovoi literatury, 2016. 252 s
3. Tarasova T.V. «Try kyta» yaponskoho marketynha». Marketynh v Rossyy u za rubezhom. 2003. №6. URL : <http://www.mavriz.ru/articles/2003/6/309.html>
4. Okunieva O.V. Henezys kontseptsii vnutrishnoho marketynhu Ekonomichnyi visnyk NTUU «KPI». 2011. № 8. S. 390–396.
5. Naukova shkola kafedry marketynhu. Kyivskiy natsionalnyi ekonomichnyi universytet imeni Vadyma Hetmana. URL : https://fm.kneu.edu.ua/ua/fm_depts/k_marketynu/research_kmark/nshkm_en/
6. Mokliak M.V., Bondarenko Yu.E. Problemy vprovadzhennia ta upravlinnia marketynhovoio diialnistiu na ukrainskykh pidpriemstvakh. Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky. 2015. № 3. S. 366-369.
7. Myniuk O.Iu. Administratyvno-pravove rehuliuвання birzhovoi diialnosti v Ukraini: avtoref. dys. ... kand. yuryd. nauk : 12.00.07. Irpin, 2010. 20 s.

8. Teletakova A.A. Pravove rehuliuвання vidnosyn z nadannia posluh : navch. pos. Kyiv : Tsentr uchbovoi literatury, 2010. T 31. 160 s
9. Podatkovi Kodeks Ukrainy 02.12.2010 r. № 2755-VI. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text>
10. Moroz L.A. Chukhrai N.I. Marketynh : pidruchnyk. 2-he vyd., Lviv : IntelktZakhid, 2002. 244 s.
11. Pasichnyk V.V. Administratyvno-pravove zabezpechennia ekonomichnoi konkurentsii v Ukraini : dys. ... kan. yuryd. nauk : 12.00.07. Kyiv, 2020. 244 s
12. Dohovir pro funktsionuvannia Yevropeiskoho Soiuzu vid 25 bereznia 1957 roku URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/994_b06
13. Koterlin I.B. Pravove rehuliuвання marketynhovoї informatsii. Pravova pozytsiia. 2020. № 1 (26). S. 48–51
14. Stefanchuk R.O. Shchodo zakhystu chesti, hidnosti ta dilovoi reputatsii v tsyvilnomu pravi. Pravo Ukrainy. 1999. № 1. S. 85–89.
15. Plachta M. Przeslanki i zasady odpowiedzialnosci prawnej w dzialalnosci reklamowej. Ruch Prawniczy, Economiczny i Socjologiczny. 1990. z. 2. S. 61-78.
16. Sichkarenko H.H., Palii Yu.M. Public relations u systemi marketynhu osvityvnykh posluh. Ekonomika. Menedzhment. Biznes. 2016. № 4 (18). S. 113–120.
17. Hrytsai I.O., Prymakov K.Iu. Administratyvno-pravovi osnovy rehuliuвання u sferi masovoi informatsii v Ukraini : monohrafiia. Kyiv : «Khair-Tek Pres», 2018. 256 s.
18. Cherepovskiy K. P. Inkorporatsiia informatsiinoho zakonodavstva Ukrainy: avtoref. dys. ... kand. yuryd. nauk: 12.00.07. Zaporizhzhia, 2013. 19 s.
19. General Data Protection Regulation. GDPR. URL : <https://gdpr-info.eu/>
20. Tolok Ye.V. Administratyvno-pravove rehuliuвання reklamnoi diialnosti v Ukraini: problemy, stanovlennia, rozvytok. Visnyk KhDAK. 2016. Vypusk 49. S. 215–224.
21. Pro vnesennia zmin do deiakyykh zakonodavchykh aktiv Ukrainy shchodo harmonizatsii zakonodavstva u sferi porivnialnoi reklamy iz pravom Yevropeiskoho Soiuzu : Zakon Ukrainy : vid 12.11.2019 r. № 286-IX. URL: <https://ips.ligazakon.net/document/view/T190286?an=1>
22. Kolesnykov Ye.Ie. Poniattia ta osoblyvosti administratyvno-pravovoho zabezpechennia zakhystu prav spozhyvachiv. Forum prava. 2011. № 2. S. 432–438.
23. Mykuliak V. Vid spozhyvatstva do staloho rozvytku: zmina paradyhmy v systemi zakhystu prav spozhyvachiv u Yes. YuRYST&ZAKON. № 12. URL : https://uz.ligazakon.ua/ua/magazine_article/EA008988

<https://doi.org/10.31891/2307-5740-2023-314-1-43>

УДК 338.439:330.341.1

Наталія СЕМБАЙ

Відокремлений структурний підрозділ «Львівський фаховий коледж харчової та переробної промисловості
Національного університету харчових технологій»
Національного університету «Львівська політехніка»
<https://orcid.org/0000-0003-0684-4514>

СУЧАСНІ СТРАТЕГІЇ ІННОВАЦІЙНОГО БІЗНЕСУ В СИСТЕМІ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ

У статті проаналізовано особливості розвитку інноваційного бізнесу у системі харчової промисловості України, спрямованого на підвищення ефективності виробництва та забезпечення роботи підприємств. Розглянуто сучасні стратегії інноваційного бізнесу в Україні, засвідчено їх багатфункціональність та важливість урахування актуальних аспектів розвитку сучасної економіки. Проаналізовано різні варіанти інноваційного розвитку харчової промисловості, моделі, технології та сценарії, орієнтовані на успішний інноваційний бізнес. Визначено нові підходи та фактори впливу щодо застосування сучасних стратегій інноваційного бізнесу, комплексу відповідних заходів, здатних забезпечити реальні зміни у харчовій промисловості.

Ключові слова: харчова промисловість, інноваційний бізнес, технології, стратегії інноваційного бізнесу, інноваційні моделі розвитку, пріоритети розвитку, бізнес-модель.

Natalia SEMBAY

Subdivision "Lviv Professional College of Food and Processing Industry,
National University of Food Technologies

MODERN INNOVATIVE BUSINESS STRATEGIES IN THE FOOD INDUSTRY SYSTEM OF UKRAINE

The article analyzes the peculiarities of the development of innovative business in the system of the food industry of Ukraine, aimed at increasing the efficiency of production and ensuring the operation of enterprises. The author of the article examines modern innovative business strategies in Ukraine, attests to their multifunctionality and the importance of taking into account current aspects of the development of the modern economy. He also analyzes various options for innovative development of the food industry, models, technologies and scenarios aimed at successful innovative business and determines new approaches and influencing factors regarding the application of modern strategies of innovative business, a set of relevant measures capable of ensuring real changes in the food industry.

The article emphasizes that against the background of the decline and significant lag behind the food industry of Ukraine from the progressive countries of the world, it has all the opportunities to quickly restore its capacities thanks to the consistent implementation of clearly planned measures aimed at realizing its internal and external potentials.

In conclusion, the author emphasizes the importance of the European vector of food industry development, which will contribute to the development strategy of food industry entities in the context of the macroeconomic environment, the creation and implementation of innovations to strengthen the competitiveness of the food industry, structural transformation and the implementation of international quality standards.

Key words: food industry, innovative business, technologies, innovative business strategies, innovative development models, development priorities, business model.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями

В нинішніх умовах воєнного стану та перманентних кризових явищ, які охопили вітчизняну промисловість, харчова промисловість залишається однією з небагатьох прибуткових галузей виробництва.

Відомо, що інноваційний бізнес є своєрідним ядром харчової промисловості, адже він визначає можливості існування сукупності усіх складових цієї системи, яка має відповідні взаємозв'язки з іншими галузями економіки. Проте, цей бізнес не задовольняється лише поставленими цілями та упевненими кроками щодо досягнення мети, він потребує конкретних і практичних схем, передусім спрямованих на підвищення ефективності виробництва та забезпечення відповідної роботи підприємств.

Ці схеми можна назвати стратегіями управління інноваційного бізнесу, адже вони є генеральним напрямом цілеспрямованих та послідовних дій суб'єктів галузі, проходження яких у довгостроковій перспективі повинно забезпечити вирішення поставлених завдань, які сприятимуть досягненню стратегічних цілей [9, 122].

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Зазначені питання були предметом наукових пошуків, дискусій, оглядових та спеціальних публікацій, які вивчали загальні аспекти інноваційного розвитку харчової промисловості (Н. Басюркіна, Ю. Журба), інноваційні засади і технології в системі харчової промисловості (Н. Івачевський, Л. Івашків, Н. Джурик, Л. Мармуль [3]), інноваційний розвиток сфери виробництва різних харчових продуктів

(Н. Чорна), стан та характер розвитку інноваційного потенціалу підприємств харчової промисловості (О. Бойко, О. Коваленко [2], В. Круглякова, Г. Мохонько [5]), інновації як фактор конкурентоспроможності в харчовій промисловості (Н. Губіна), особливості реалізації ринкових стратегій у харчовій промисловості (О. Шеремет [9]) тощо.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується стаття

Незважаючи на значну кількість досліджень у цій галузі знань, вважаємо за необхідне розглянути порушену проблематику під кутом зору стратегій інноваційного бізнесу, адже саме стратегічне управління зумовлює перехід різних суб'єктів харчової промисловості у відкритий глобальний простір, що у свою чергу вирішально впливає на результативність господарювання.

Формулювання цілей статті

Мета нашої публікації полягає у визначенні шляхом аналізу сучасних стратегій інноваційного бізнесу в Україні та потенціалу їх перспективного розвитку в системі харчової промисловості.

Виклад основного матеріалу

Відомо, що стратегія інноваційного бізнесу – це особливий шлях, який має креативний характер, але водночас знаходиться на перетині двох протилежних вимог: з одного боку – це вимога до розширення площини можливостей, а з іншого – зацікавленість в реальному звуженні цієї площини, тобто концентрація на конкретному ринковому сегменті [2, 232–233].

Окремі науковці виділяють перелік базових стратегій, приміром, за класифікацією відповідно до життєвого циклу суб'єктів господарювання (стратегії зростання, стабілізації та виходу з галузевого ринку), суб'єктів макроекономічного середовища (за напрямом перетворення, за характером впливу, за складністю), а також пропонують авторські системи класифікаційних ознак визначення стратегічних пріоритетів у харчовій промисловості з урахуванням відповідних аспектів сучасної економіки [9, 123].

У структурованій системі цього автора сформульовано кваліфікаційні ознаки, які відповідають різним стратегічним пріоритетам, – приміром, привертає увагу варіативність стратегічних пріоритетів за функціональним критерієм (виробничі, фінансові, соціальні, екологічні, маркетингові), за напрямками галузевого розвитку (інтенсивного зростання, екстенсивного зростання, інтеграційного зростання, диверсифікованого зростання), напрямками діяльності (операційної діяльності, фінансової діяльності, інвестиційної діяльності та власне інноваційної діяльності) [9, 124–125], що свідчить про багатофункціональність стратегій інноваційного бізнесу у харчовій промисловості та необхідність систематичного підходу до управління стратегічними змінами у цій галузі.

Водночас дослідники визнають, що очевидними перевагами впровадження інноваційної моделі розвитку для підприємств харчової промисловості є:

- значне підвищення продуктивності внаслідок автоматизації виробництва;
- покращення якості продукції, що є одним з найбільш важливих чинників збільшення попиту та обсягів продажу;
- розширення ринків збуту продукції;
- підвищення конкурентоспроможності продукції [6, 238].

Як правило, стратегія інноваційного бізнесу передбачає визначення своїх пріоритетів, ризиків, технологій, нішевих ринків тощо. Об'єднуючи декілька тактик, що можуть різнитися між собою відповідними параметрами, стратегія може оптимально регулювати свої рівні, компенсуючи витрати на одному рівні виграшем на іншому.

Факторами впливу на таку стратегію можуть бути різні чинники, з-поміж яких можна виокремити:

- місію та цілі суб'єктів харчової промисловості та розмах їх діяльності;
- критерії розподілу ресурсного забезпечення та структуру капіталовкладень за видами продукції;
- ступінь різноманітності результатів операційної діяльності суб'єктів галузі та їх орієнтовні можливості;
- ставлення суб'єктів харчової промисловості до фінансових ризиків з урахуванням реальної практики та відповідної фінансової політики;
- ступінь концентрації зусиль в інноваційно-інвестиційній діяльності;
- стратегії окремих функціональних сфер – операційна, інвестиційна, фінансова, маркетингова та інші види діяльності [9, 126–127].

У такий спосіб стратегія може працювати у межах багатовимірною простору, виступаючи своєрідним мультиплікатором наявних сил, надає для них найбільш сприятливий шлях застосування, що дозволяє побачити не лише мету, а й найраціональніші шляхи її досягнення, конкретні й практичні схеми, які забезпечують ефективність роботи підприємств [2, 233].

Відповідно до схваленої «Стратегії розвитку експорту продукції сільськогосподарства, харчової та переробної промисловості України на період до 2026 року», передбачено:

- впровадження інструментів оцінки експортного потенціалу за основними видами продукції сільського господарства, харчової та переробної промисловості;
- впровадження політики якості сільськогосподарської продукції у сферах стандартів продукції, вимог щодо виробництва та схем якості відповідно до угод України з Європейським Союзом;
- поліпшення правових, організаційних та економічних умов для здійснення міжнародної торгівлі продукцією сільського господарства, харчової та переробної промисловості;
- стимулювання використання інноваційних підходів та технологічних рішень під час виробництва продукції харчової та переробної промисловості;
- гармонізація національного законодавства з європейськими вимогами щодо походження водних біоресурсів;
- впровадження інструментів оцінки потенційної привабливості зовнішнього ринку продукції сільського господарства, харчової та переробної промисловості;
- забезпечення підтримки вітчизняних експортерів сільськогосподарської продукції та продукції харчової та переробної промисловості з урахуванням міжнародних зобов'язань України у СОТ;
- впровадження комплексу заходів із просування продукції сільського господарства, харчової та переробної промисловості на зовнішньому ринку та формування іміджу України як надійного та якісного постачальника продовольства;
- забезпечення інформаційної підтримки сільськогосподарських товаровиробників і переробників шляхом надання доступу до оперативної інформації про попит на зовнішнього ринку, умови та процедури доступу до нього, зокрема нормативно-правове регулювання, митні процедури, стандарти та технічні регламенти;
- підвищення рівня обізнаності виробників щодо ринкових тенденцій, споживчих уподобань, технологій виробництва, вирощування, зберігання, переробки, транспортування харчових продуктів, невластивих для українського ринку, але популярних та дефіцитних на ринку інших країн [8].

Інноваційний характер наведених напрямів реалізації Стратегії засвідчує не лише якісне оновлення та гармонізацію національного законодавства, інструментів оцінки та інформаційної підтримки галузі, а й впровадження комплексу відповідних заходів, здатних забезпечити реальні зміни сучасних технологій інноваційного розвитку харчової промисловості.

Науковці-практики пропонують різні варіанти інноваційного розвитку харчової промисловості, наголошуючи на пошуку відповідних моделей й технологій, орієнтованих на успішний інноваційний бізнес в довгостроковій конкуренції.

Наприклад, учена-економіст Л. Мармуль зазначає, що для цього потрібна єдина науково обґрунтована політика, яка б мала вирішити коло наступних першочергових задач:

- визначення оптимального розподілу ресурсів між інвестиціями в імітування інновацій, які вже використані в світовій практиці, і авансуванням процесів створення вітчизняних інновацій;
- з'ясування оптимального розподілу ресурсів між інвестиціями в модернізацію існуючих виробництв минулих технологічних укладів і створенням виробництв, що базуються на інноваціях сучасного та перспективних технологічних укладів;
- аналіз можливостей експорту інноваційної продукції харчової промисловості; - створення можливостей впровадження результатів вітчизняних наукових досліджень, створення об'єктів інфраструктури інноваційного розвитку тощо;
- обґрунтування резервів і зацікавленості в розвитку галузевої науково-дослідної діяльності [3].

Наголошуючи на значенні поєднання технологій у межах організаційної системи підприємства, О. Коваленко підкреслює необхідність реалізації різних підходів щодо ролей інноваційного харчового бізнесу, виокремлюючи чотири типових сценарії його розвитку:

- *малий бізнес – інновація наслідування – нішевий ринок* (де досвід інноватора і створена ним нова продукція зумовили можливість працювати разом з іншими підприємствами на основі нової бізнес-моделі);
- *великий бізнес – продуктова інновація – нішевий ринок* (де досвід великої компанії з іноземним капіталом сприяв реалізації продуктових інновацій);
- *інновація, що вийшла за межі існуючого напрямку великого бізнесу – нішевий ринок* (де вдало обрана інновація забезпечила додаткове зростання бізнесу шляхом впровадження нових ініціатив, розширення ландшафту зовнішніх знань, повної трансформації галузі);
- *інновація як донор інноваційних ідей та альтернативних доходів для конкуруючого великого бізнесу – нішевий ринок* (де підприємство створює і отримує цінність від своїх нових технологій різним способами [2, 235–243]).

Акцентуючи на європейському векторі розвитку харчової промисловості, О. Шеремет наголошує на її потребах у:

- національній стратегії розвитку сегментної складової та стратегічних орієнтирах національної продовольчої політики;
- стратегії розвитку суб'єктів харчової промисловості національного макроекономічного середовища;
- створенні та впровадженні інновацій з метою посилення конкурентоспроможності харчової галузі на різних ринках;
- структурних внутрішньогалузевих перетвореннях і впровадження міжнародних стандартів якості [9, 143].

Дослідження засвідчують занепад та значне відставання харчової промисловості України від прогресивних країн світу (що могло ще більше поглибитися на фоні режиму воєнного стану), адже кількість підприємств, що реально впроваджують інновації в галузі становить лише близько 1% [5, 185], існуючий рівень технологічних і нетехнологічних інновацій суттєво відстає від показників розвинених країн світу [4, 106], а відсутність необхідних інвестиційних вкладень, заходів державної підтримки створює несприятливий клімат для розвитку галузі, загострює існуючі проблеми, що дестабілізують роботу підприємств та галузей харчової промисловості, змушують постійно шукати нові можливості функціонування ринку збуту продукції [7, 69].

Водночас, на нашу думку, харчова промисловість має усі можливості для швидкого відновлення своїх потужностей саме завдяки послідовній реалізації чітких запланованих заходів, спрямованих на реалізацію її внутрішньодержавного та зовнішнього потенціалів.

У контексті вищесказаного заслуговує уваги спеціально створений онлайн-ресурс «Інновації в харчовій промисловості: здобутки та перспективи майбутнього» (Newfood. Про їжу майбутнього), який вражає кількістю різних кластерів та підкатів, що охоплюють аналітику, технології, інтерв'ю, крафт тощо [1]. Структура ресурсу спроектована у такий спосіб, що будь-яка людина може легко й зручно відшукати для себе актуальну й потрібну інформацію щодо світових та вітчизняних інновацій у сфері харчової промисловості та харчування загалом.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Отже, сучасні стратегії інноваційного бізнесу в Україні вирізняються своєю різноманітністю та різновекторністю, пропонуючи та розгортаючи типові сценарії, що зумовлює:

- створення нової бізнес-моделі харчового підприємства та використання його технології у новій сфері бізнесу;
- використання вже відомої бізнес-моделі;
- продаж ліцензії на використання технології іншому підприємству у комерційних цілях.

Пошук нових підходів щодо застосування сучасних стратегій інноваційного бізнесу, на нашу думку, передбачає декілька напрямів:

- перш за все, мова йде про мінімізацію факторів, які гальмують розвиток інноваційного потенціалу харчових підприємств в Україні (на рівні законодавчої бази та виконавчих органів);
- по-друге, створення спеціальних умов (ефективного середовища) для визначення потенціалу розвитку кожного сегменту харчової промисловості із майбутнім поступовим підвищенням його конкурентоспроможності;
- по-третє, це перехід до індустрії 4.0, яка зумовлює модернізацію стратегій інноваційного бізнесу з урахування найактуальніших світових тенденцій їх розвитку;
- по-четверте, формування єдиної спільної стратегії переходу до інноваційної моделі розвитку харчової промисловості України;
- по-п'яте, це розробка та введення в дію стратегічного загальнодержавного документу (або сукупності відповідних актів), який би визначав пріоритети роботи різних суб'єктів харчової промисловості на інноваційних засадах.

Втілення у практику зазначених напрямів можна визначити як висновок нашого дослідження щодо перспектив сучасних стратегій інноваційного бізнесу в Україні, що сприятиме розвитку та усталенню ринкової моделі виробництва, адаптованої до вітчизняних умов.

Література

1. Інновації в харчовій промисловості: здобутки та перспективи майбутнього (Newfood. Про їжу майбутнього). URL: <https://newfood.media/2022/01/27/innovatsii-v-kharchoviy-promyslovosti-zdobutky-ta-perspektivy-maybutnoho/>
2. Коваленко О. В. Інновації та бізнес у харчовій промисловості : монографія. ННЦ «ІАЕ», 2015. 300 с.
3. Мармуль Л. О. Інноваційні засади розвитку харчової промисловості України. URL: <https://www.pdau.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/10/8.pdf>

4. Мініна О. В., Шадура-Никипорець Н. І. Інноваційний аспект діяльності підприємств харчової промисловості України: аналітична оцінка. Науковий вісник Мукачівського державного університету. Серія: Економіка і суспільство. 2016. Вип. 7. С. 101–106.

5. Монохонко Г. А., Клименко К. О. Стан розвитку інноваційного потенціалу підприємств харчової промисловості в Україні. Бізнес, інновації, менеджмент: проблеми та перспективи. Матеріали III міжнародної науково-практичної конференції «Бізнес, інновації, менеджмент: проблеми та перспективи» (м. Київ, 23 квітня 2020 р.). Київ, 2020. С. 184–185.

6. Наукова та інноваційна діяльність в Україні в 2009 році : зб статей / за ред. І.В. Калачова. К. : Вид-во Держ. ком. статистики України, 2009. с. 234–245.

7. Рymar О. Г., Мазуркевич І. О. Проблеми та перспективи розвитку харчової промисловості України. Економіка та держава. 2021. № 3. с. 66–70.

8. Стратегія розвитку експорту продукції сільського господарства, харчової та переробної промисловості України на період до 2026 року. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/588-2019-%D1%80#Text>

9. Шеремет О. О. Теоретико-методологічні засади забезпечення та реалізації ринкових стратегій у харчовій промисловості : монографія. Харків : ОЛДІ-ПЛЮС, 2019. 374 с.

References

1. Innovatsii v kharchovii promyslovosti: zdotuky ta perspektyvy maibutnoho (Newfood. Pro yizhu maibutnoho). URL: <https://newfood.media/2022/01/27/innovatsii-v-kharchoviy-promyslovosti-zdotuky-ta-perspektyvy-maibutnoho/>

2. Kovalenko O. V. Innovatsii ta biznes u kharchovii promyslovosti : monohrafiia. NNTs «IAE», 2015. 300 s.

3. Marmul L. O. Innovatsiini zasady rozvytku kharchovoi promyslovosti Ukrainy. URL: <https://www.pdau.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/10/8.pdf>

4. Minina O. V., Shadura-Nykyporets N. I. Innovatsiinyi aspekt diialnosti pidpriemstv kharchovoi promyslovosti Ukrainy: analitychna otsinka. Naukovyi visnyk Mukachivskoho derzhavnoho universytetu. Serii: Ekonomika i suspilstvo. 2016. Vyp. 7. С. 101–106.

5. Mokhonko H. A., Klymenko K. O. Stan rozvytku innovatsiinoho potentsialu pidpriemstv kharchovoi promyslovosti v Ukraini. Biznes, innovatsii, menezhment: problemy ta perspektyvy. Materialy III mizhnarodnoi naukovy-praktychnoi konferentsii «Biznes, innovatsii, menezhment: problemy ta perspektyvy» (m. Kyiv, 23 kvitnia 2020 r.). Kyiv, 2020. S. 184–185.

6. Naukova ta innovatsiina diialnist v Ukraini v 2009 roshch : zb statei / za red. I.V. Kalachova. K. : Vyd-vo Derzh. kom. statystyky Ukrainy, 2009. s. 234–245.

7. Rymar O. H., Mazurkevych I. O. Problemy ta penspektyvy rozvytku kharchovoi promyslovosti Ukrainy. Ekonomika ta derzhava. 2021. № 3. s. 66–70.

8. Stratehiia rozvytku eksportu produktsii silskoho hospodarstva, kharchovoi ta pererobnoi promyslovosti Ukrainy na period do 2026 roku. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/588-2019-%D1%80#Text>

9. Sheremet O. O. Teoretyko-metodolohichni zasady zabezpechennia ta realizatsii rynkovykh stratehii u kharchovii promyslovosti : monohrafiia. Kharkiv : OLDI-PLIUS, 2019. 374 s.

<https://doi.org/10.31891/2307-5740-2023-314-1-44>

УДК 338.4 (045)

Наталія БОНДАРЕНКО

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

<https://orcid.org/0000-0003-4733-8159>

e-mail: bondarenkonatalya1@gmail.com

Ольга ГАВРИЛЕНКО

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

<https://orcid.org/0000-0002-1895-4692>

e-mail: gavrylenko2017@gmail.com

ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЗМІСТУ ДОХОДІВ ДЛЯ ЦІЛЕЙ ОБЛІКУ ТА УПРАВЛІННЯ НА ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

У статті здійснено аналіз дефініції «доходи» у нормативних, бухгалтерських та економічних джерелах. На підставі проведеного аналізу встановлено, що бухгалтерський підхід до сутності доходу базується на терміні «економічна вигода». Виокремлення єдиного підходу до сутності доходів дозволяє підкреслити важливість даної категорії для обліку та формування показників звітності. Для ефективного управління доходами операційної діяльності важливою є наявність якісної їх класифікації. Система класифікації повинна бути гнучкою, враховувати специфіку різних галузей промислового сектору та швидко підлаштовуватися під потреби користувачів інформації з метою прийняття ефективних управлінських рішень.

Ключові слова: дохід, прибуток, виручка, бухгалтерський облік, управління.

Natalya BONDARENKO, Olha HAVRYLENKO

Oles Honchar Dnipro National University

STUDY OF THE ECONOMIC CONTENT OF INCOME FOR THE PURPOSES OF ACCOUNTING AND MANAGEMENT IN AN INDUSTRIAL ENTERPRISE

The effectiveness of management decisions largely depends on timely receipt of information about economic operations. The main source of such information is accounting. A properly organized income accounting system has a significant impact on the strategic success of business entities, since the formation of the financial result of the enterprise and its further functioning in the long term depends on it. The purpose of the article is to study the essence of the accounting and economic category "income" and determine the place of income in the accounting and management system at an industrial enterprise. The article highlights the views of scientists regarding the economic meaning of the concept of "income". An analysis of the definition of "income" in regulatory, accounting and economic sources was carried out, on the basis of which it was established that the accounting approach to the essence of income is based on the term "economic benefit". Highlighting a unified approach to the essence of income allows you to emphasize the importance of this category for accounting and forming reporting indicators. The results of the conducted research showed that the lion's share of income falls on income from operational activities, thereby emphasizing their importance in industrial enterprises. For effective management of operating income, it is important to have a high-quality classification of them. A meaningful classification of operating income plays a leading role in the accounting and management system at an industrial enterprise. The classification system should be flexible and quickly adapt to the needs of information users in order to make effective management decisions. However, industrial enterprises have significant features of their activities, therefore, when classifying income, the specifics of various branches of the industrial sector must be taken into account.

Keywords: income, profit, revenue, accounting, management.

Постановка проблеми у загальному вигляді

та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями

В сучасних умовах розвитку економіки на меті будь-якого підприємства є максимізація прибутку. При цьому, діяльність суб'єктів господарювання неможливо уявити без доходів. Тема доходів є завжди актуальною і виступає предметом постійного обговорення серед науковців та практиків у сфері економіки та управління підприємством. Розміри, склад доходів та належним чином організована система бухгалтерського обліку виявляють значний вплив на стратегічний успіх суб'єктів господарювання, оскільки від цього залежить подальше функціонування підприємства в довгостроковій перспективі. Тож розуміння сутності доходів підприємств та вдосконалення їх облікового відображення – головна передумова для прийняття ефективних управлінських рішень щодо подальшого розвитку підприємств та підвищення ефективності їх діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Питанням обліку та аналізу доходів підприємства присвятили свої наукові праці Ф.Ф. Бутинець, Ю.А. Козаченко, О.А. Подолянчук, В. Г. Васильєва, Д.Ю. Семенюк, Л.В. Глушко, М.Р. Пушкар, В.В. Сопко, С.В. Мочерний та інші вчені. Наукові досягнення цих науковців мають важливе значення у теорії та практиці обліку та аналізу доходів підприємств.

Але слід відзначити, що існує ще чимало нерозв'язаних питань, пов'язаних з обліком доходів. Це відповідно обумовлює постійний перегляд нормативних актів і регламентуючих документів, вироблення нових шляхів удосконалення організації, методики обліку та аналізу доходів. Від своєчасності й повноти поданої інформації про стан доходів залежить оперативність вжиття заходів щодо їх планування на майбутні періоди, рівень доходів державного бюджету, можливість скласти план антикризових дій та ідентифікувати кризові явища тощо.

Формулювання цілей статті

Метою статті є дослідження сутності обліково-економічної категорії «дохід» та визначення місця доходів в системі обліку та управлінні на промисловому підприємстві.

Виклад основного матеріалу

Ефективну діяльність суб'єктів господарювання неможливо уявити без одержання доходів. Як зазначає, Т.О. Мулик «показники дохідності є вирішальними в оцінках ефективності функціонування суб'єкта господарювання за всіма видами діяльності: виробничою, фінансовою та інвестиційною. В доходах підприємства акумулюються результати виробництва і реалізації продукції (робіт, послуг), їх якості й асортименту, ефективності використання виробничих і фінансових ресурсів, результати ділового партнерства та виробничо-фінансового менеджменту тощо» [1, с. 81].

Бухгалтерський облік доходів виступає складовою підсистеми обліково-інформаційного механізму суб'єкта господарювання, якому відведена основна роль у процесі збирання, обробки та надання інформації для забезпечення усіх функцій управління підприємством, зокрема аналізу та контролю. Не применшуючи ролі доходів у системі обліку, варто зауважити на тому, що доходи виступають складною економічною категорією, їх величина здійснює безпосередній вплив на формування цінової політики підприємства та фінансові результати. Отже, інформація про доходи посідає важливе місце в системі управління підприємством.

На сьогоднішній день, у національній економіці в залежності від цілей виділяють два основних напрями тлумачення доходів, а саме як бухгалтерської та економічної категорії. Тому, необхідним є дослідження поняття цієї дефініції у розрізі вище зазначених напрямів.

Для кращого розуміння сутності поняття «дохід», проаналізуємо за даними табл. 1 його визначення у нормативно-правових актах.

Методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про доходи суб'єктів господарювання та розкриття її у фінансовій звітності визначають НП(С)БО 15 «Дохід» та МСБО 18 «Дохід». Оскільки, національні стандарти трансформуються під міжнародні, слід зазначити про те, що поняття «доходу» у НП(С)БО 15 «Дохід» є ідентичним до поняття у МСБО 18 «Дохід». У той же час, Господарський Кодекс України, на наш погляд, не містить в собі порядку визнання доходів для цілей обліку та ототожнює термін «дохід» з «прибутком», що є неприпустимим в бухгалтерському обліку. Загалом, бухгалтерський підхід трактування досліджуваної категорії базується на терміні «економічна вигода».

Таблиця 1

Визначення сутності доходу у нормативних джерелах

Джерело	Визначення	Ознака
НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», НП(С)БО 15 «Дохід» [2, 3]	Збільшення економічних вигод у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, які приводять до зростання власного капіталу (за винятком його зростання за рахунок внесків учасників підприємства).	Дохід слід визнавати лише у разі, якщо його оцінка може бути достовірно визначена
МСБО(IAS) 18 [4], МСФЗ(IFRS) 15 [5]	Збільшення економічних вигід протягом облікового періоду у вигляді надходження чи збільшення корисності активів або у вигляді зменшення зобов'язань, результатом чого є збільшення власного капіталу (за винятком збільшення, пов'язаного з внесками учасників).	Виручка в результаті надходжень, що виникають у ході звичайної діяльності
Господарський Кодекс України [6]	Прибуток (дохід) суб'єкта господарювання є показником фінансових результатів його господарської діяльності, що визначається шляхом зменшення суми валового доходу суб'єкта господарювання за певний період на суму валових витрат та суму амортизаційних відрахувань.	Визнання доходів в ототожнюється із визначенням прибутку

Джерело: узагальнено авторами

Наразі не існує єдиного погляду щодо трактування сутності поняття «дохід» в економічній та бухгалтерській літературі. Відсутність спільного бачення терміну «дохід» зумовлює виникнення суперечностей та неоднозначностей у визначенні цієї економічної категорії. Все це посилює необхідність дослідження сутності «доходу» як результативного показника діяльності суб'єкта господарювання. Підходи до тлумачення поняття «дохід» різними науковцями у галузі економічної теорії та бухгалтерського обліку наведено в табл. 2.

Таблиця 2

Трактування поняття «дохід» в економічній та бухгалтерській літературі

Автори	Визначення терміну «Дохід»
Бутинець Ф.Ф. [7]	Як економічна категорія дохід (виручка) є потоком грошових коштів та інших надходжень за певний період, отриманий від продажу продукції, товарів, робіт, послуг
Шмиголь Н.М. [8]	Дохід підприємства – це збільшення економічних вигід внаслідок надходження активів і/або погашення зобов'язань, що приводить до зростання капіталу організації, за винятком внесків учасників (власників майна), та отримане внаслідок використання в господарському процесі залучених для цього економічних ресурсів та конкурентних переваг в умовах прийняттого рівня підприємницького ризику
Пушкар М.Р. [9, с. 389]	Дохід – потік грошових та інших надходжень за одиницю часу і складається з таких пофакторних елементів, як прибуток, заробітна плата, процент і рента
Юхименко П.І., Леоненко П.М. [10, с. 492]	Дохід - потік зарплати, процента, дивідендів та інших грошових надходжень, що приходять до індивіда чи країни протягом певного періоду часу (звичайно року)
Сопко В.В. [11, с. 403]	Дохід - як валовий приплив (надходження) економічної вигоди протягом звітного періоду, який виникає у процесі звичайної діяльності підприємства. Коли ці припливи сприяють збільшенню власного капіталу, крім збільшення, яке пов'язане з внесками акціонерів, то його називають прибутком, коли зменшенню – то збитком»
Подоланчук О.А. [12, с. 15]	Дохід - надходження економічних вигід, що нараховані і підлягають отриманню або отримані в результаті виробничо-фінансової та комерційної діяльності підприємства
Сухарський В.С. [13, с.347]	Дохід - виторг від реалізації (кількість проданих одиниць товару)
Пушкар Р.М., Тарнавська Н.М. [14, с.436]	Дохід - гроші або матеріальні цінності, одержані від виробничої, комерційної, посередницької чи іншої діяльності (зарплата, проценти, дивіденди, рента тощо) особою, підприємством чи країною протягом певного проміжку часу
Загорський В.С., Вовчак О.Д. [15, с.227]	Доходи підприємства – загальна сума надходжень, отриманих від усіх видів діяльності у грошовій, матеріальній і нематеріальній формах.
Мочерний С.В. [16, с. 363]	1) Дохід характеризують як різницю між виручкою від реалізації продукції (робіт, послуг) і вартістю матеріальних витрат на виробництво та збут продукції. 2) дохід визначається як гроші або матеріальні цінності, отримані від виробничої, комерційної, посередницької чи іншої діяльності (виручка)
Козаченко Ю.А. [17]	Дохід - економічна категорія, яка означає безпосереднє одержання підприємством певних активів (матеріальних ресурсів чи грошей) або зменшення сум зобов'язань, що призводять до збільшення суми власного капіталу (за мінусом збільшення сум капіталу з внесків власників або учасників)

Проведений аналіз тлумачення терміну «дохід» вченими-економістами дав можливість виокремити 10 ключових підходів до його розуміння, що узагальнено на рис. 1.



Рис. 1. Ознаки категорії «дохід» в науковій літературі

Джерело: складено за даними [18]

Аналіз публікацій свідчить, що у наукових працях багатьох сучасних вчених-економістів категорія доходу ототожнюється з поняттям «виручка» (виторг) та «прибуток», але їх бухгалтерська сутність є різною. У своїй праці Козаченко Ю.А. виокремила чотири критерії порівняння (поняття, взаємозалежність, підрахунки та важливість) даних облікових категорій, що узагальнено в табл. 3 [17, с. 38].

Виходячи з даних табл. 3, можна побачити, що дохід не замінює прибуток, однак доповнює його. Тобто, як зазначає Подоланчук О.А. «...прибуток є вартісною формою додаткового продукту, а дохід –

частиною необхідного і додаткового продукту...» [19, с. 3].

Отже, здійснивши огляд нормативних джерел та наукової літератури, встановлено, що бухгалтерський підхід до сутності доходу базується на терміні «економічна вигода».

Підсумовуючи вище зазначене, ми поділяємо погляд Козаченко Ю.А. про те, що під терміном «дохід» доцільно вважати «економічну категорію, яка означає безпосереднє одержання підприємством певних активів (матеріальних ресурсів чи грошей) або зменшення сум зобов'язань, що призводять до збільшення суми власного капіталу (за мінусом збільшення сум капіталу з внесків власників або учасників) [17, с. 42].

Результати проведеного дослідження показали, що лєвова частка доходів припадає на доходи від операційної діяльності, тим самим, підкреслюючи їх значущість на промислових підприємствах.

Таблиця 3

Критерії порівняння понять «виручка», «дохід» та «прибуток»

Критерії порівняння	Виручка	Дохід	Прибуток
Поняття	Фінансові надходження за надання послуг і реалізацію продукції підприємством	Надходження від різних видів діяльності, таких як продаж товарів, наданих послуг протягом періоду	Всі отримані підприємством доходи за мінусом витрат, включаючи податки
Взаємозалежність	Виручка є основною але не єдиною частиною доходу	Дохід не залежить від прибутку. Дохід більший або дорівнює виручці, проте не буває менший.	Прибуток залежить від доходу
Підрахунки	Виручка за визначення не може бути менше або дорівнювати нулю. Від'ємний результат неприпустимий. Витрати при розрахунку не враховуються	Дохід може мати як позитивне так і негативне значення	Прибуток може мати як позитивні так і негативні значення
Важливість	Головна для розрахунку фінансових результатів діяльності підприємства	Для остаточного зростання бізнесу дохід є обов'язковим, оскільки без нього підприємство не зможе отримати прибуток	Прибуток – це винагорода за ризик, який приймає підприємець у бізнесі, і використовується для зростання бізнесу, а також для збільшення фінансової стійкості в майбутньому

Для ефективного управління доходами операційної діяльності підприємств промислового сектору важливою є наявність якісної їх класифікації. Проаналізувавши погляди вчених щодо класифікації доходів ми виявили, що більшість науковців групують доходи лише за видами діяльності та обліковою класифікацією. Однак ми вважаємо, що даний розподіл враховує лише потреби зовнішніх користувачів інформації та ігнорує внутрішніх управлінців (керівники, власники), оскільки дохід виступає вагомою складовою управлінського обліку, що не можна залишати поза увагою.

Класифікація доходів є різною в бухгалтерському та податковому обліку. Так, податкове законодавство розподіляє доходи на дві групи: дохід з джерелом їх походження з України та дохід, отриманий з джерел за межами України. Відповідно до НП(С)БО 15, доходи розподіляються за групами в залежності від видів діяльності (операційна, фінансова, інвестиційна). Класифікація операційних доходів у бухгалтерському обліку узагальнена на рис. 2.

Отже, доходи відіграють провідну роль у функціонуванні суб'єктів господарювання. Основним завданням обліку доходів виступає інформаційне забезпечення управлінської системи з метою контролю, прогнозу, виявлення можливостей збільшення ресурсів та прийняття ефективних управлінських рішень.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Здійснивши аналіз дефініції «доходи» у нормативних, бухгалтерських та економічних джерелах, нами було встановлено, що бухгалтерський підхід до сутності доходу базується на терміні «економічна вигода». Наявні у нормативно-правовій базі трактування доходів мають свої переваги та недоліки. Виокремлення єдиного підходу до сутності доходів дозволяє підкреслити важливість даної категорії для обліку та формування показників звітності. Змістова класифікація доходів операційної діяльності відіграє провідну роль в обліковій та управлінській системі на промисловому підприємстві. Система класифікації повинна бути гнучкою та швидко підлаштовуватися під потреби користувачів інформації з метою прийняття ефективних управлінських рішень. Однак, промислові підприємства мають значні особливості діяльності, тому при класифікації доходів потрібно враховувати специфіку різних галузей промислового сектору.

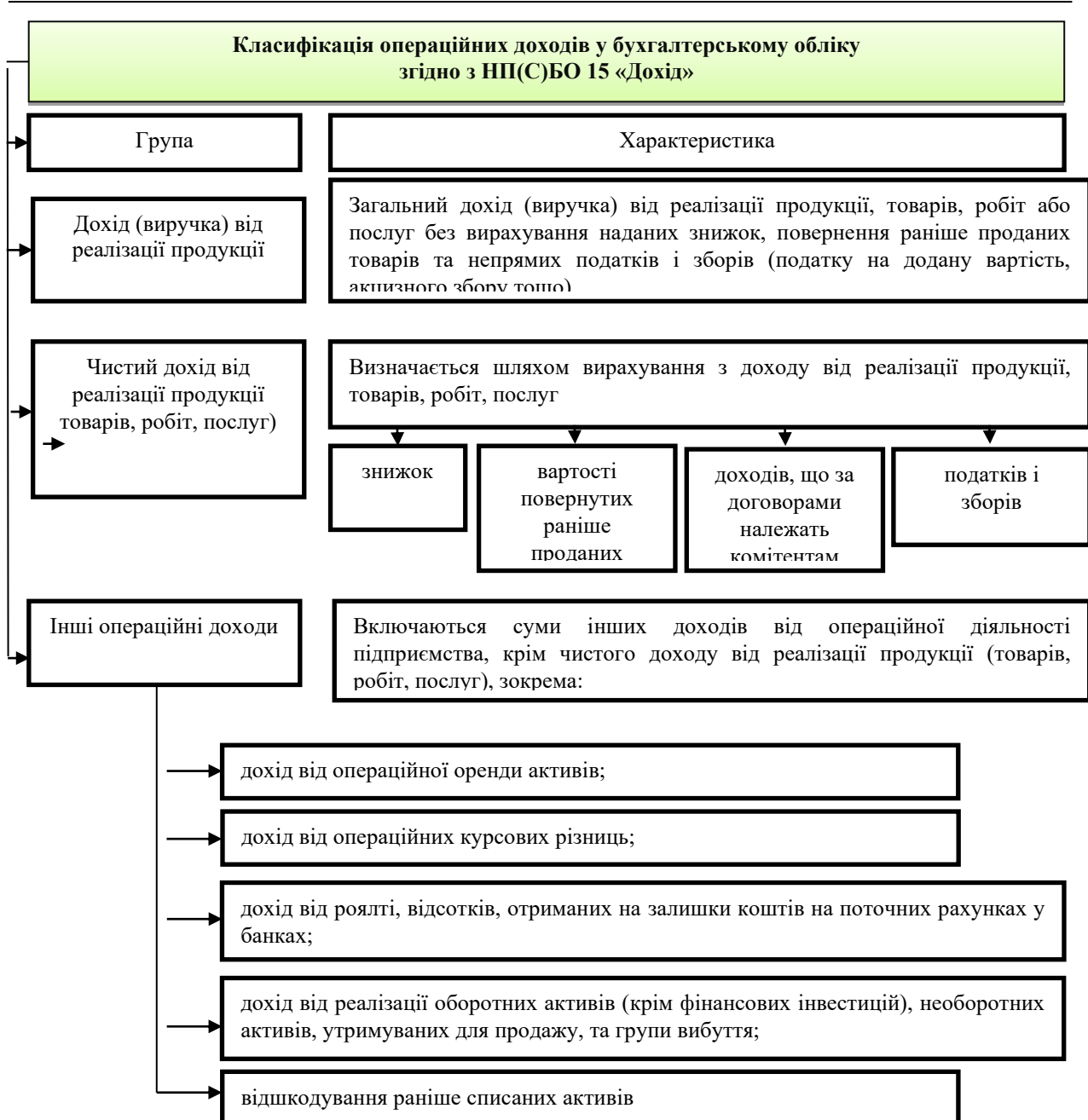


Рис. 2. Класифікація операційних доходів у бухгалтерському обліку згідно з НП(С)БО 15 «Дохід»
Джерело: складено за даними [3]

Література

- Мулик Т.О. Методичні підходи до аналітичного забезпечення управління доходами. Агросвіт. 2020. № 6. С. 77-86. URL: http://www.agrosvit.info/pdf/6_2020/10.pdf
- Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затверджено наказом Міністерства фінансів України від 07.02.2013р. № 73. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13#Text>
- Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід» затверджено наказом Міністерства фінансів України від 29.11.1999 р. №290. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99#Text>
- Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 18 (МСБО 18) від 01.01.2012р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_025#Text
- Міжнародний стандарт фінансової звітності 15 «Дохід від договорів із клієнтами». URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/MU17027.html
- Господарський кодекс України: Закон України №436-IV від 16.01.2003р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text>

7. Бухгалтерський фінансовий облік / за ред. Ф.Ф. Бутинця. Вид. 7-е. Житомир: Вид-во «Рута», 2006. 832 с.
8. Шмиголь Н.М. Економічна суть доходів та доходності в системі управління підприємством. Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. 2009. № 7. С. 221-225.
9. Пушкар М.С. Фінансовий облік: підруч. Тернопіль: Карт-бланш, 2002. 628 с.
10. Юхименко П.І. Історія економічних учень: навч. посіб. / П.І. Юхименко, П.М. Леоненко. 3-тє вид., випр. К.: Знання-Прес, 2002. 514 с.
11. Сопко В.В. Бухгалтерський облік: навч. посіб. / В. В. Сопко. 3-тє вид., перероб. і доп. К.: КНЕУ, 2000. 578 с.
12. Подолянчук О.А. Облік доходів сільськогосподарських підприємств: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.09 – бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності). К., 2009. 21 с.
13. Сухарський В.С. Менеджмент: теорія, методологія, практика: монографія. Тернопіль: Астон, 2002. 416 с.
14. Пушкар Р.М. Менеджмент: теорія та практика: підручник. 3-тє вид., перероб. і доп. / Р.М. Пушкар, Н.П. Тарнавська. Тернопіль: Карт-бланш, 2005. 486 с.
15. Фінанси: навч. посіб. / В.С. Загорський, О.Д. Вовчак, І.Г. Благун, І.Р.Чуй. К.: Знання, 2006. 247 с.
16. Економічна енциклопедія: у трьох томах. Т. 1 / Редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. К.: ВЦ «Академія», 2000. 864 с.
17. Козаченко Ю.А. Доходи суб'єктів господарювання: економічна сутність та класифікація. Вісник Хмельницького національного університету. Серія: Економічні науки. 2021. № 6 (2). С. 35-43.
18. Дерій В. А. Витрати і доходи підприємств у системі обліку та контролю: монографія. Тернопіль: ТНЕУ, «Економічна думка», 2009. 272 с.
19. Подолянчук О.А. Доходи: проблемні аспекти сутності та класифікації. Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (Економічні науки). 2010. № 3(11). 530 с.

References

1. Mulyk T.O. Methodical approaches to analytical support of income management. Agroworld 2020. № 6. P. 77-86. URL: http://www.agrosvit.info/pdf/6_2020/10.pdf
2. National regulation (standard) of accounting 1 «General requirements for financial reporting», approved by the order of the Ministry of Finance of Ukraine dated February 7, 2013. № 73. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13#Text>
3. The national regulation (standard) of accounting 15 «Revenue» was approved by the order of the Ministry of Finance of Ukraine dated November 29, 1999 № 290. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99#Text>
4. International Accounting Standard 18 (IAS 18) dated January 1, 2012. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_025#Text
5. International Financial Reporting Standard 15 «Revenue from contracts with customers». URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/MU17027.html.
6. Economic Code of Ukraine: Law of Ukraine No. 436-IV dated January 16, 2003. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text>
7. Accounting and financial accounting / edited by F.F. Butynets Kind. 7th Zhytomyr: Ruta Publishing House, 2006. 832 s.
8. Shmygol N.M. The economic essence of income and profitability in the enterprise management system. State and regions. Series: Economy and entrepreneurship. 2009. № 7. S. 221-225.
9. Pushkar M.S. Financial accounting: subject. Ternopil: Carte Blanche, 2002. 628 s.
10. Yukhymenko P.I. History of economic students: academician. manual / P.I. Yukhymenko, P.M. Leonenko. 3rd ed., ed. K.: Znannia-Press, 2002. 514 s.
11. Sopko V.V. Accounting: education. manual / V. V. Sopko. 3rd ed., revised. and additional K.: KNEU, 2000. 578 s.
12. Podolyanchuk O.A. Accounting of income of agricultural enterprises: autoref. thesis for obtaining sciences. candidate degree economy Sciences: specialist 08.00.09 - accounting, analysis and audit (by types of economic activity). K., 2009. 21 s.
13. Sukharsky V.S. Management: theory, methodology, practice: monograph. Ternopil: Aston, 2002. 416 p.
14. Pushkar R.M. Management: theory and practice: a textbook. 3rd ed., revised. and additional / R.M. Pushkar, N.P. Tarnavska Ternopil: Carte Blanche, 2005. 486 s.
15. Finances: education. manual / V.S. Zahorskyi, O.D. Vovchak, I.H. Blagun, I.R. Chui. K.: Znannia, 2006. 247 s.
16. Economic encyclopedia: in three volumes. Vol. 1 / Ed.: S.V. Mocherny (rep. ed.) and others. K.: VC «Academy», 2000. 864 s.
17. Kozachenko Yu.A. Incomes of business entities: economic essence and classification. Bulletin of the Khmelnytskyi National University. Series: Economic Sciences. 2021. № 6 (2). S. 35-43.
18. Derii V. A. Expenses and income of enterprises in the accounting and control system: monograph. Ternopil: TNEU, «Economic thought», 2009. 272 s.
19. Podolyanchuk O.A. Income: problematic aspects of substance and classification. Collection of scientific papers of Tavriyya State Agro-Technological University (Economic Sciences). 2010. № 3(11). 530 s.

<https://doi.org/10.31891/2307-5740-2023-314-1-45>

УДК 658.5

Тарас ВАСИЛЬЦІВ

Львівський торговельно-економічний університет

<https://orcid.org/000-0002-2889-6924>

e-mail: tgvas77@ukr.net

Ірина БІЛЕЦЬКА

Івано-Франківський навчально-науковий інститут менеджменту Західноукраїнського національного університету

<https://orcid.org/0000-0002-6906-7161>

e-mail: luc_im@ukr.net

ІНСТРУМЕНТАРІЙ СТИМУЛЮВАННЯ СИСТЕМНОГО РОЗВИТКУ ЗАКЛАДІВ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я НА МІСЦЕВОМУ РІВНІ¹

У дослідженні актуалізовано увагу до проблеми стимулювання розвитку малого підприємництва на місцевому рівні та одночасного покращення системи надання місцевого населенню соціальних послуг, зокрема медичної допомоги. Наголошено, що стимулювання розвитку малих суб'єктів господарювання та ще й медичної сфери на сільських і віддалених територіях є вельми складним завданням, що потребує ідентифікації й впровадження специфічного інструментарію та залучення в таких цілях достатнього ресурсного забезпечення. Доведено, що саме тому дослідження в цій царині завжди унікальні і мають високе теоретико-методичне та прикладне значення. Метою дослідження визначено удосконалення теоретико-методичних та прикладних засад формування інструментарію політики підтримки та стимулювання розвитку малого підприємництва медичної сфери на місцевому рівні. Зроблено висновок, що політика органів місцевого самоврядування в частині сприяння розвитку малої підприємницької ініціативи у сфері надання населенню медичних послуг повинна мати широкий характер, зокрема спрямований на загальний соціально-економічний розвиток малих міст та навколишніх сільських територій. Концептуально засади такої політики можуть реалізовуватися за напрямками: розвиток факторів виробництва; створення і удосконалення інфраструктури підтримки малого бізнесу; формування платоспроможного попиту за рахунок збільшення зайнятості та доходів населення; розвиток пріоритетних галузей економіки; підвищення ефективності діяльності малих підприємств медичної сфери.

Ключові слова: заклади охорони здоров'я, малий приватний медичний бізнес, місцевий соціальний та економічний розвиток, інструменти та засоби стимулювання, якість життя населення.

Taras VASYLTSIV

Lviv University of Trade and Economics

Iryna BILETSKA

Ivano-Frankivsk Educational and Scientific Institute of Management of the West Ukrainian National University

TOOLKIT FOR PROMOTING THE SYSTEMIC DEVELOPMENT OF HEALTH CARE INSTITUTIONS AT THE LOCAL LEVEL

In the study, attention is updated to the problem of stimulating the development of small entrepreneurship at the local level and simultaneously improving the system of providing social services to the local population, in particular medical care. It was emphasized that stimulating the development of small business entities and also the medical sector in rural and remote areas is a very difficult task that requires identification in the implementation of specific tools and the involvement of sufficient resources for such purposes. It has been proven that this is why research in this field is always unique and has a high theoretical, methodological and applied value. The purpose of the study is to improve the theoretical, methodological and applied principles of forming policy tools for supporting and stimulating the development of small entrepreneurship in the medical field at the local level. It is shown that the decentralization reform, which is being implemented with permanent success in Ukraine, has largely shifted from the central to the local level the issue of management and financial and resource provision of local social and economic development. These issues become particularly acute in the field of medicine, and often local self-government bodies are objectively unable to solve these extremely difficult tasks on their own. It is necessary to use non-traditional methods and approaches. One of these can be the stimulation of private business in the form of small private health care institutions that provide a wide range of diagnostic and preventive medical services to the population. It was concluded that the policy of local self-government bodies in terms of promoting the development of small business initiatives in the field of providing medical services to the population should be broad in nature, in particular aimed at the general socio-economic development of small towns and surrounding rural areas. Conceptually, the principles of such a policy can be implemented in the following directions: development of production factors; creation and improvement of small business support infrastructure; formation of solvent demand due to increased employment and incomes of the population; development of priority sectors of the economy; increasing the efficiency of small enterprises in the medical field.

Keywords: health care institutions, small private medical business, local social and economic development, tools and means of stimulation, quality of life of the population.

Постановка проблеми у загальному вигляді

та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями

Реформа децентралізації, яка з перманентним успіхом реалізується в Україні, в значній мірі змістила з центрального на місцевий рівень питання і управління і фінансово-ресурсного забезпечення

¹ Стаття підготовлена у межах виконання НДР «Механізми проактивної політики зниження соціальної вразливості населення (на прикладі Карпатського регіону України)» (номер державної реєстрації 0121U112014).

місцевого соціального й економічного розвитку. У вказаному сенсі критичної актуальності набуває безліч аспектів, однак, доцільно виокремити два з них. Це, по-перше, повне делегування на рівень місцевих громад питання стимулювання і забезпечення розвитку приватної підприємницької ініціативи; по-друге, узгодження такого процесу з формуванням соціальної інфраструктури та системи соціальних послуг місцевому населенню. Особливої гостроти ці питання набувають у сфері медицини і зачасти органи місцевого самоврядування об'єктивно не спроможні самотужки вирішити ці надскладні завдання. Доводиться застосовувати нетрадиційні методи й підходи. Одним з таких може слугувати стимулювання приватного бізнесу у вигляді малих приватних закладів охорони здоров'я, що надають широкий спектр діагностичних та медико-профілактичних послуг населенню.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

До результатів досліджень, які розкривають різні аспекти економіки та управління розвитком малих приватних закладів охорони здоров'я, можна віднести праці О. Говорка [3,с.92-97], В. Грабовського та П. Клименка [4,с.136-142], Д. Медяник [5,с.23-29], С. Назарка [6,с.170-175], О. Стахів [8,с.109-114] та ін.

Що стосується системи державного управління й регулювання, а також інструментарію стимулювання розвитку малої приватної ініціативи, особливо на місцевому рівні, то прикладними слід вважати результати досліджень І. Білецької [1,с.310-315], Т. Васильціва [2,с.128-136], О. Сердюк та О. Коропа [7,с.78-83], К. Черненко, Г. Семененка [9], Р. Лупака [10,с.70] та ін. науковців.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується стаття

Разом з тим, стимулювання розвитку малих суб'єктів господарювання та ще й медичної сфери на сільських і віддалених територіях є вельми складним завданням, що потребує ідентифікації й впровадження специфічного інструментарію та залучення в таких цілях достатнього ресурсного забезпечення. Відтак, дослідження в цій царині завжди унікальні і мають високе теоретико-методичне та прикладне значення.

Формулювання цілей статті

Метою статті є удосконалення теоретико-методичних та прикладних засад формування інструментарію політики підтримки та стимулювання розвитку малого підприємництва медичної сфери на місцевому рівні.

Виклад основного матеріалу

Невисокий рівень розвитку підприємництва на місцевому рівні, особливо в районах та на сільських територіях України, продовжує завдавати негативних соціально-економічних наслідків, які передусім полягають у значному погіршенні ресурсного потенціалу (людського, матеріально-технічного тощо), посиленні зовнішньої трудової міграції та надмірної концентрації бізнесу і господарських ресурсів у обласних центрах та великих містах; призупиненні темпів розвитку підприємництва регіонів та держави загалом; скороченні обсягів фінансових надходжень до місцевих бюджетів, що призводить як до посилення соціально-економічних диспропорцій регіонального і субрегіонального розвитку в Україні, так і до погіршення соціально-побутової інфраструктури територій; формуванні у суспільстві негативного ставлення до ведення підприємницької діяльності та подальшому погіршенні рівня інвестиційної привабливості; погіршенні демографічної ситуації; посиленні тінізації бізнесу; скороченні обсягів інвестицій (зокрема, у підприємницьку діяльність) і зменшення таким чином ресурсної бази економічного розвитку для наступних поколінь; погіршенні якості надання соціальних, особливо медичних, послуг місцевому населенню.

До основних перешкод розвитку малого підприємництва, у т. ч. в медичній сфері, на місцевому рівні можна віднести:

- системність проблеми, зумовлену чинником трансформаційної кризи, низьким рівнем соціально-економічного, а також розвитку транспортної, соціальної та ринкової інфраструктури в малих містах і сільській місцевості, віддаленість від великих населених пунктів і шляхів сполучень, низькою купівельною спроможністю населення (та як наслідок – платоспроможного попиту);
- відсутність єдиної, поетапно реалізованої стратегії та тактики розвитку малого бізнесу в районах та на сільських територіях;
- недостатність фінансових ресурсів органів місцевого самоврядування (громад) для формування належної інституційної інфраструктури підтримки та розвитку підприємництва;
- недостатній досвід, навиків та рівень підготовки представників органів державного управління щодо реалізації проектів розвитку малого підприємництва на субрегіональному рівні управління; неефективність та декларативність субрегіональної політики розвитку підприємництва;
- недостатність навиків ведення підприємницької діяльності, нестача фінансових ресурсів населення щодо започаткування та ведення підприємницької діяльності;
- невідповідність сформованого на місцевому рівні підприємницького середовища, відсутність дієвих програм залучення коштів вітчизняних трудових мігрантів у підприємницьку діяльність;
- низький рівень розвитку інституційної інфраструктури підприємницької діяльності;

- недовикористання коштів програм міжнародної технічної допомоги внаслідок недостатньої участі в залученні цих коштів місцевих органів державного управління.

При тому, не зважаючи на те, що вітчизняна державна політика розвитку малого підприємництва передбачає в тому числі засоби нормативно-методичної підтримки підприємництва на місцевому рівні (заходи з сприяння розвитку підприємництва в сільській місцевості передбачені у Національній та регіональних програмах сприяння розвитку малого підприємництва багатьох регіонів України), більшість її заходів є недостатніми, вони не сфокусовані відповідно до специфіки конкретної території, а обсяги їх фінансування незначні. Визріла необхідність розширення цих розділів регіональних програм підтримки підприємництва або прийняття окремої Національної та/чи регіональних програм розвитку підприємництва у малих містах та сільській місцевості як вагомій компоненти розвитку підприємництва в Україні загалом із розширенням переліку заходів, які необхідно реалізувати у цьому напрямі. Останнє випливає з того, що існуючі на сьогодні заходи Національної та регіональних програм не є комплексними, а лише окреслюють окремі аспекти розв'язання цієї проблеми (створення консультаційних центрів, розширення можливостей кредитних спілок, проведення ярмарків, сільськогосподарських свят тощо).

З огляду на означене, в сьогоденних умовах соціально-економічного розвитку України перешкоди розвитку малого підприємництва, у т. ч. медичної сфери, на місцевому рівні об'єктивно мають системний характер. Відповідно реалізація окремих розрізаних заходів сприяння підприємницькій ініціативі не зможе критично змінити ситуацію у досліджуваній сфері або носитиме локальний короткостроковий характер. Тому державна політика сприяння розвитку малого медичного бізнесу повинна мати ширший характер, зокрема, спрямований на загальний соціально-економічний розвиток районних центрів та навколишніх сільських територій. Концептуально засади такої політики можуть реалізовуватися за напрямками наведеними нижче.

По-перше, це розвиток факторів виробництва. Пріоритетними завданнями, які потребують вирішення в межах цієї складової є обґрунтування потреби та джерел залучення необхідного ресурсного забезпечення (розвиток ресурсного потенціалу), включаючи підготовку кваліфікованих кадрів. Найбільшою перешкодою цьому є брак фінансових ресурсів на виконання відповідних завдань. Тому видається доцільним започаткування практики розробки програмних документів (довго- та короткострокового характеру) сприяння розвитку малого бізнесу в громадах. Зауважимо, що заходи у вказаних документах мають бути узгодженими з стратегією розвитку відповідної громади та спрямовані передусім на розвиток факторів виробництва.

По-друге, це створення і удосконалення інфраструктури підтримки малого бізнесу (незалежні організації та механізми) шляхом надання якісних послуг, включаючи підтримку зі створення бізнесу та інформаційну підтримку, розробку бізнес-планів, підбір партнерів по бізнесу та надання маркетингової інформації, надання доступу до фінансових ресурсів та кредитних гарантій, створення бізнес-інкубаторів для підприємців-початківців, формування „ринкового” способу мислення населення, підтримка інновацій та стимулювання співпраці між малими підприємствами, надання консультацій зі створення систем управління якістю і т. ін.

До виконавців завдань цього рівня потрібно залучити державні та приватні підприємства і організації, торгові палати, некомерційні організації, професійні та соціальні асоціації, навчальні заклади, комітети з розвитку, фінансово-кредитні установи тощо. До заходів цього напрямку можна віднести: розвиток регіональної мережі страхових та гарантійних фондів, кредитної кооперації малого підприємництва. Джерелами ресурсів для реалізації цих заходів можуть стати кошти фондів міжнародної технічної допомоги, до залучення яких повинні долучитись органи місцевої влади; розробку стимулюючих організаційно-економічних механізмів залучення коштів трудових мігрантів у підприємницьку діяльність. Для цього також необхідне прийняття на загальнодержавному рівні нормативно-правового акту із визначенням правового статусу, принципів та механізмів функціонування фондів майнових порук, страхових та гарантійних фондів, кредитної кооперації малого підприємництва; сприяння у формуванні мережі коопераційних та конкурентних зв'язків між малими та великими підприємствами для зміцнення конкурентних позицій сектора малого підприємництва; виконання ролі посередника щодо встановлення тіснішої кооперації між суб'єктами сектора підприємництва та іншими підприємствами на основі субпідрядних, контрактних, орендних відносин; забезпечення інформаційної підтримки та створення довідкової служби для проведення маркетингових досліджень ринків збуту; пошук франчайзерів; допомога в організації виставок продукції (послуг) малих підприємств тощо.

По-третє, це формування платоспроможного попиту за рахунок збільшення зайнятості та доходів населення. По-перше, необхідно активізувати роботу обласних та районних центрів зайнятості щодо працевлаштування населення громад та залучення його до підприємницької діяльності. По-друге, враховуючи недостатньо високу ефективність державної політики зайнятості (зокрема на сільських територіях), актуалізувалась доцільність зміни принципів державної політики зайнятості, зокрема - переходу з пасивних заходів на активні. Прикладом такого підходу може стати суттєве зменшення видатків на сприяння зайнятості з метою їх виділення на створення у кожному малому місті хоча б одного державного підприємства. Це сприятиме збільшенню рівня зайнятості та доходів населення, підвищенню рівня

контролю за зайнятістю населення, загальному соціально-економічному розвитку території, поступовому формуванню коопераційних стосунків підприємств малого і середнього бізнесу.

По-четверте, це розвиток пріоритетних галузей економіки (т. зв. «точок зростання») через створення та підтримку конкурентоспроможних пріоритетних секторів економіки, створення інноваційних ефективних організаційних форм. Для цього потрібно активізувати роботу регіональних та місцевих органів державного управління у напрямі вивчення потенційних можливостей з виробництва та реалізації товарів (послуг) підприємствами сектора малого бізнесу і виявлення найбільш перспективних напрямів підприємницької діяльності, їх популяризація серед суб'єктів малого підприємництва (може відбуватися зі залученням до цієї роботи громадських об'єднань та асоціацій підприємців); розробка відповідних інвестиційних проектів та їх популяризація в межах області, у інших регіонах України та за кордоном. Відповідно з ініціативи місцевих регіональними органами державного управління мають бути створені умови в малих містах для пріоритетного розвитку секторів, в яких прогноуються максимальні темпи зростання, галузей з високою доданою вартістю, використання сприятливого інституційного для бізнесу в медичній сфері середовища.

По-п'яте, це підвищення ефективності діяльності малих підприємств, що є важливим з точки зору потреби у покращенні показників ефективності їх діяльності та залученні фінансових ресурсів до місцевих бюджетів. Тому суб'єктами заходів цього рівня є органи місцевої влади, малі підприємства та підприємці, навчальні заклади, консалтингові та маркетингові підприємства, бізнес-асоціації та об'єднання. Відповідно робота у цьому напрямі передбачає розвиток підприємницьких та управлінських навиків населення, надання йому відповідних консультаційних послуг, тестування якості ведення підприємницької діяльності, посилення поінформованості населення про перспективні види підприємницької діяльності та ринкові ніші. До заходів цього напрямку можна віднести: удосконалення системи підготовки та перепідготовки кадрів для підприємництва у відповідності до специфіки соціально-економічного розвитку та територіального розміщення міста і території району; надання фінансової та організаційної підтримки асоціативним та підприємницьким організаціям, які реалізують просвітницькі заходи щодо формування сприятливого підприємницького середовища; формування у суспільстві мотивації щодо вкладення грошових коштів у підприємницьку діяльність; надання податкового сприяння окремим категоріям малих підприємств.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Політика органів місцевого самоврядування в частині сприяння розвитку малої підприємницької ініціативи у сфері надання населенню медичних послуг повинна мати широкий характер, зокрема спрямований на загальний соціально-економічний розвиток позаміських та сільських територій. Концептуально засади такої політики можуть реалізовуватися за напрямками: розвиток факторів виробництва; створення і удосконалення інфраструктури підтримки малого бізнесу; формування платоспроможного попиту за рахунок збільшення зайнятості та доходів населення; розвиток пріоритетних галузей економіки; підвищення ефективності діяльності малих підприємств медичної сфери.

Подальші наукові дослідження у цьому напрямі стосуються удосконалення методики аналізування ефективності політики стимулювання розвитку малого бізнесу в сфері надання медичних послуг населенню.

Література

Білецька І. М. Аналіз інноваційного розвитку закладів охорони здоров'я як функція менеджменту їх системного розвитку. *Вісник Хмельницького національного університету. Серія економічна*. 2022. № 1. С. 310-315.

Васильців Т. Г., Шехлович А. М., Васильців В. Г. Фінансово-економічні інструменти стимулювання розвитку ІТ-сфери України. *Економічний дискурс*. 2017. Вип. 4. С. 128-136.

Говорко О.В. Ефективність системи забезпечення охорони здоров'я населення України. *Інтелект XXI*. 2017. № 2. С. 92-97.

Грабовський В. А., Клименко П. М. Системний підхід до управління закладами охорони здоров'я. *Вісник Національної академії державного управління при Президенті України*. 2014. №3. С. 136–142.

Медяник Д. І., Липчанський В. О. Особливості ефективності управління закладами охорони здоров'я. *Наукові записки*. 2016. Вип. 19. С. 23-29.

Назарко С. О. Сучасна парадигма управління закладом охорони здоров'я в умовах проведення медичної реформи. *Проблеми і перспективи економіки та управління*. 2019. №4(20). С. 170-175.

Сердюк О.І., Короп О.А., Просолєнко Н.В., Крупєня В.І., Рогожин Б.А. Методологічні аспекти аналізу інтегральної ефективності діяльності закладів охорони здоров'я, що надають первинну медичну допомогу. *Україна. Здоров'я нації*. 2018. №3(50). С. 78-83.

Стахів О. В. Макроекономічні та соціальні передумови системного розвитку закладів охорони здоров'я в Україні. *Modeling the Development of the Economic Systems*. 2022. № 3. С. 109-114.

Черненко К.П., Семененко Г.М., Луконін О.В. Оцінка фінансового стану медичного закладу в умовах реформи фінансування системи охорони здоров'я. *Ефективна економіка*. 2020. №12. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/12_2020/107.pdf.

Lupak R. L., Kunytska-Iliash M. V. Substantiation of the directions of structural reforms in the economy of

Ukraine in the context of realization of the state region and branch policy of import substitution. *Інноваційна економіка*. 2017. № 7-8. С. 70.

Vasylytsiv T., Lupak R. Priorities and Tools of the State Regional Policy of Import Substitution in the Market of Ukraine's Consumer Goods. *Стратегічні пріоритети*. 2017. Вип. 3. С. 105-112.

References

1. Biletska, I. M. (2022). Analysis of the innovative development of health care institutions as a function of the management of their systemic development. *Bulletin of the Khmelnytskyi National University. The series is economical*. no. 1. pp. 310-315.
2. Vasylytsiv, T. G., Shehlovych, A. M., Vasylytsiv, V. G. (2017). Financial and economic tools for stimulating the development of the IT sphere of Ukraine. *Economic discourse*. Issue 4. pp. 128-136.
3. Govorko, O. V. (2017). Effectiveness of the system of ensuring the health of the population of Ukraine. *Intelligence XXI*. no. 2. pp. 92-97.
4. Grabovskiy, V.A., Klymenko, P.M. (2014). Systemic approach to management of health care facilities. *Bulletin of the National Academy of Public Administration under the President of Ukraine*. no. 3. pp. 136-142.
5. Medyanyk, D.I., Lypchanskyi, V.O. (2016). Peculiarities of the effectiveness of management of health care institutions. *Proceedings*. Issue 19. pp. 23-29.
6. Nazarko, S. O. (2019). Modern paradigm of health care facility management in the conditions of medical reform. *Problems and prospects of economics and management*. no. 4(20). pp. 170-175.
7. Serdyuk, O.I., Korop, O.A., Prosolenko, N.V., Krupenya, V.I., Rogozhyn, B.A. (2018). Methodological aspects of the analysis of the integrated effectiveness of health care institutions providing primary medical care. *Ukraine. The health of the nation*. no. 3(50). pp. 78-83.
8. Stahiv, O. V. (2022). Macroeconomic and social prerequisites for the systemic development of healthcare institutions in Ukraine. *Modeling the Development of the Economic Systems*. no. 3. pp. 109-114.
9. Cherneniuk, K.P., Semenenko, H.M., Lukonin, O.V. (2020). Assessment of the financial condition of the medical institution in the context of the health care financing reform. *Efficient economy*. no. 12. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/12_2020/107.pdf.
10. Lupak, R. L., Kynytska-Iliash, M. V. (2017). Substantiation of the directions of structural reforms in the economy of Ukraine in the context of realization of the state region and branch policy of import substitution. *Innovative economy*. no. 7-8, pp. 70.
11. Vasylytsiv, T., Lupak, R. (2017). Priorities and Tools of the State Regional Policy of Import Substitution in the Market of Ukraine's Consumer Goods. *Strategic priorities*. vol. 3. pp. 105-112.

<https://doi.org/10.31891/2307-5740-2023-314-1-46>

УДК 339.976.2:620.9

Любомир МАТІЙЧУК

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя,

<https://orcid.org/0000-0001-6701-4683>

e-mail: mlpstat@gmail.com

Оксана НОВОСАД

Волинський національний університет імені Лесі Українки

<https://orcid.org/0000-0001-7156-643X>

e-mail: ox_80@ukr.net

Олександр ШАБАЛА

Волинський національний університет ім. Лесі Українки

shabala@ieeer.top

<https://orcid.org/0000-0003-0928-8787>

Олена ПАВЛОВА

Волинський національний університет ім. Лесі Українки

<https://orcid.org/0000-0003-2583-9593>

e-mail: pavlova.olena@vnu.edu.ua

ПОЛІТИКА ІНВЕСТИВАННЯ В «ЗЕЛЕНУ ЕНЕРГЕТИКУ» В УКРАЇНІ ПІД ЧАС ВОЄННОГО СТАНУ

Сьогодні наша країна, на превеликий жаль перебуває в самому центрі третьої кризи, яка пов'язана з енергетичним комплексом. По причині постійних обстрілів по об'єктам енергетичної інфраструктури, країна-агресор росія позбавляє можливості нормально та ефективно використовувати енергоносії та повністю забезпечувати світлом деякі території нашої держави. Не дивлячись на те, що країни Європейського союзу йдуть у напрямку повної відмови від імпорту сирої нафти зі сторони країни-агресора росії, нажалі подібного роду кроки разом із санкційними пакетами не зупиняють останніх, і російська федерація продовжує чинити безчинства на території нашої держави. Попри усе, спільна робота енергетиків, дозволяє вчасно позбавлятися проблем з перебоями світла, і якщо не повністю то суттєво вирішувати питання з постачанням електроенергії. Запаси країн Європи на сьогодні складають приблизно 92% на поточний зимний період, але негативна динаміка відносно дефіциту на 2023 рік все рівно має місце. Не для кого не секрет що на сьогоднішній день ресурси нашої планети вичерпуються. Якщо не сьогодні то завтра закінчиться «сировина» яку дає нам земля, однак в майбутньому тримати свій курс на розвиток та ефективне функціонування альтернативних джерел енергії не тільки варто, але й необхідно, адже можливо що це буде єдине джерело світла та тепла на усій нашій планеті. Інвестування та підтримка програм екологізації, переходу до відновлювальних джерел енергії у країнах Європи і не тільки, сьогодні розвивається досить стрімкими темпами. Зрозуміло що для вливання відповідних фінансових ресурсів, та чи інша галузь зобов'язана надавати відповідні гарантії безпеки як на юридичному, так і рівні самого об'єкта інвестування, за допомогою відповідних нормативно-правових норм, контрактів, документів тощо. Але не дивлячись на загальносвітову трансформацію, немало бажаних вкласти кошти призупинили девелопмент як сонячних, так і вітрових проектів через кризовий стан в енергетиці. Результатом вищезгаданої негативної динаміки в напрямку інвестування став спочатку COVID-19, а потім широкомасштабне вторгнення країни агресора росії в Україну. Таким чином активність в напрямку вкладання фінансів у сферу альтернативних джерел енергії сьогодні знаходиться не найвищому рівні, однак перспективи і майбутнє у цій галузі в нашій країні однозначно є. Перспективи та розвиток альтернативних джерел енергії в майбутньому будуть мати величезний успіх. Відкриття нових можливостей, планів, механізмів по ефективному використанню та реалізації альтернативних джерел енергії дасть змогу розвивати не тільки «зелену» енергетику, алей паралельно займатися екологізацією. Питання про інвестиції може відпасти саме собою, коли Україна отримає перемогу над агресором. Нові можливості та активна співпраця з європейськими партнерами, допоможе відновити та відбудувати нашу державу та створити відповідний інвестиційний клімат для зарубіжних партнерів не тільки Європи, алей інших дружніх країн світу.

Ключові слова: Інвестиційна політика, відновлювальні джерела енергії, Європа, COVID-1.9

Liubomur MATIYCHUK

Ternopil Ivan Puluj National Technical University

Oksana NOVOSAD, Oleksandr SHABALA, Olena PAVLOVA

Lesia Ukrainka Volyn National University

INVESTMENT POLICY IN «GREEN ENERGY» IN UKRAINE DURING THE MARITAL STATE

Unfortunately, our country is at the center of the third crisis, which is related to the energy complex. Due to the constant shelling of energy infrastructure facilities, Russia, the aggressor country, is depriving it of the opportunity to use energy carriers normally and efficiently and to provide light to some territories of our state fully. Even though the countries of the European Union are moving in the direction of a complete refusal to import crude oil from the aggressor country Russia, unfortunately, such steps together with the sanction packages do not stop the latter, and the Russian Federation continues to commit atrocities on the territory of our state. Despite everything, the joint work of energy workers makes it possible to get rid of problems with power outages promptly, and if not entirely, then to significantly solve the issue of electricity supply. The stocks of the countries of Europe today are approximately 92% for the current winter period, but the negative dynamics regarding the deficit for 2023 are still taking place. It is not a secret for anyone that today, our planet's resources are running out. If not today, then tomorrow, the "raw material" given to us by the earth will run out.

However, in the future, it is not only worth it but also necessary to stay on course for the development and effective functioning of alternative energy sources because this may be the only source of light and heat on our planet. Investing in and supporting greening programs, the transition to renewable energy sources in European countries and beyond is developing relatively rapidly today. It is clear that in order to inject relevant financial resources, this or that industry is obliged to provide appropriate security guarantees both at the legal level and at the level of the investment object itself, with the help of relevant legal norms, contracts, documents, etc. However, despite the global transformation, many people willing to invest have suspended the development of solar and wind projects due to the energy crisis. The result of the aforementioned negative dynamics in the direction of investing was COVID-19 and then the large-scale invasion of Ukraine by the aggressor country Russia. Thus, activity in the direction of financial investment in alternative energy sources is lower today. However, there are prospects and future in this field in our country. Prospects and development of alternative energy sources will be a massive success in the future. The discovery of new opportunities, plans, and mechanisms for the effective use and implementation of alternative energy sources will make it possible to develop "green" energy and engage in environmental protection simultaneously. The question of investments may disappear when Ukraine wins the victory over the aggressor. New opportunities and active cooperation with European partners will help restore and rebuild our state and create an appropriate investment climate for foreign partners from Europe and other friendly countries.

Keywords: Investment policy, renewable energy sources, Europe, COVID-19.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями

Напревеликий жаль сьогодні інвестори, які вкладали кошти у альтернативні джерела енергії, зіштовхнулися з невиконанням державою обов'язків з фінансування виробникам за «зеленими» тарифами грошей ДП «Гарантований покупець», що в свою чергу унеможливило обслуговування кредиторських зобов'язань, нормального розрахунку з виробником та зменшення інвестиційної привабливості економіки України загалом.

Процес інвестування в альтернативні джерела енергії не буде відбуватись так інтенсивно як хотілося б, але перспективи та майбутні можливості дадуть поштовх для розвитку даної галузі, що в свою чергу призведе до позитивної динаміки та більш швидкого втілення в життя багатьох проектів по створенню «зеленої енергії».

Зрозуміло що невелика кількість іноземних та місцевих інвесторів здатні на те, щоб ризикнути, і вкласти кошти у будь-який амбіційний проект, особливо під час воєнного часу, однак перспективи та довіра можуть зіграти ключову роль у залученні та підтримці з боку як зарубіжних партнерів, так і місцевих інвесторів.

Перехід на альтернативні джерела енергії, дозволить залучати інвестиції не тільки у галузь енергетичного комплексу, алей комп'ютеризацію, технології, сучасні методи управління не тільки технологічними процесами, алей персоналом у тому числі. Саме тут виникає необхідність створення принципово нових інституцій, залучення відповідних фахівців, навчання кваліфікованих робітників тощо. Інвестиційна підтримка проектів, які дозволять втілити в життя використання відновлювальних джерел енергії дасть змогу також звернути увагу на програми екологізації, що на сьогоднішній день є досить нагальним та актуальним питанням не тільки в нашій країні, алей у цілому світі загалом.

Формулювання цілей статті

Метою статті є виявлення теоретико-методологічних питань, підходів щодо створення відповідного економічного та інвестиційного клімату для розвитку «зеленої» енергії в нашій країні, дасть місце новим можливостям, створенням інститутів, екологізації та розвитку енергетичного сектору в напрямку відновлювальних джерел енергії.

Завданнями дослідження є:

- віднайти усі можливі ризики, які є перепонами щодо інвестування в альтернативні джерела енергії в Україні;
- провести порівняльну характеристику з огляду на зарубіжних досвід;
- вивчити, дослідити можливості та перспективи інвестиційної політики щодо «зеленої» енергії в нашій державі.

Аналіз останніх досліджень та публікацій

Інвестиційні проекти у даному ключі, які мають місце на сьогоднішній день, частково відображені у наведених Марта Галабала, Павлова К.В., Павлової О.М., Коротя М.І., Купчак В.Р., [3, 5, 6, 7].

Актуальність та необхідність вивчення процесів вдосконалення інвестиційних проектів в напрямку нетрадиційних джерел енергетики, є актуальною сьогодні не тільки для нашої держави, алей для інших країн світу.

Виклад основного матеріалу

Основними завданнями викладеного матеріалу є:

- оцінка та моніторинг ринку електроенергетичного комплексу в зарубіжних країнах;

- побудова моделі щодо перспектив розвитку та реалізації планів запровадженню в окремих регіонах України альтернативних джерел енергії;
- створення потрібного інвестиційного клімату на території нашої держави в контексті «зеленої енергетики»;
- вивчення та дослідження можливостей створення інституціональних механізмів щодо реалізації планів нетрадиційних джерел енергії в Україні;
- аналіз становлення розвитку альтернативних джерел енергії, особливості та перспективи.

Саєд Мухаммад Усама Різві, який являється нафтовим аналітиком OilPrice.com, в свою чергу з упевненістю заявив: «Я не вірю в те, що сьогоднішня енергетична криза прискорить рух до енергетичних тенденцій. Усі розмови навколо енергетичних переходів і зміни клімату ігнорує політичну економію цього надзвичайно важливого політичного питання».

Однак не дивлячись ні на що, інвестиційна політика відносно викопного палива, тобто невідновлювальних джерел енергії зазнала певної динаміки зниження, а представник ООН, Антоніо Гутерріш взагалі закликає країни G20 демонтувати вугільну інфраструктуру як таку, аргументуючи це тим, що подальші витрати держави є нічим іншим як «оманою».

Таким чином можна з упевненістю сказати що в недалекій перспективі, коли інвестування в галузі по видобутку невідновлювальних джерел енергії (нафта, газ, вугілля, горючі сланці, торф) будуть знижуватись, та втрачати свою перспективність, на заміну їх однозначно стане вливання фінансових ресурсів у альтернативні джерела енергії.

Уже сьогодні інвестування в навколишнє середовище та соціально-державні сфери (ESG), набирає обертів, особливо серед інституційних інвесторів, та продовжує свій розвиток в різного роду сегментах активів і типах інвестиційних стратегій [1]. Дискусія між інвестиційними суб'єктами, об'єднаннями, трансформувалась від початкового етапу оцінки факторів ESG, до поточної фази застосування практики в напрямку інвестиційного спрямування.

Велика кількість учасників ринку інвестицій задалися конкретними цілями сталого розвитку, майбутніх перспектив, проєктів екологізації. Можливості інвестування в навколишнє середовище та альтернативні джерела енергії, відображають як тенденції в напрямку зменшення ризиків, так і реальний потенціал прибутку від нових можливостей, перспектив, та проєктів направлених на розвиток та удосконалення ефективності функціонування як енергетичного сектору, так і економіко-політичного та екологічного сегментів.

Таким чином вище окреслені проблеми викликають важливі та актуальні питання, такі як:

- вплив енергетичної кризи на класи активів;
- вплив на глобальні потужності з нульової чистої мережі.

Кризовий стан, який сьогодні можна сьогодні спостерігати, в 2022 році був досить хитким, і по причині воєнних дій з боку росії цінова політика дещо змінилася не на користь нашої держави, а саме до 122 доларів за один барель.

Як повідомляє джерело, останнє рішення Організації країн виробників нафтової сировини, дотримуватися ідеї глобального зниження добування нафти на два мільйони барелів на день, що в свою чергу вплинуло на створення додаткового дефіциту загалом. Це в свою чергу призвело до того, що ціни знизилися на 37 відсотків, приблизно 76 доларів за барель [2].

В результаті вищенаведених аргументів, не буде зайвим звернути увагу на альтернативні джерела енергії, які сьогодні набирають популярності не тільки у Європейських країнах, а й у всьому світі (рис 1.).

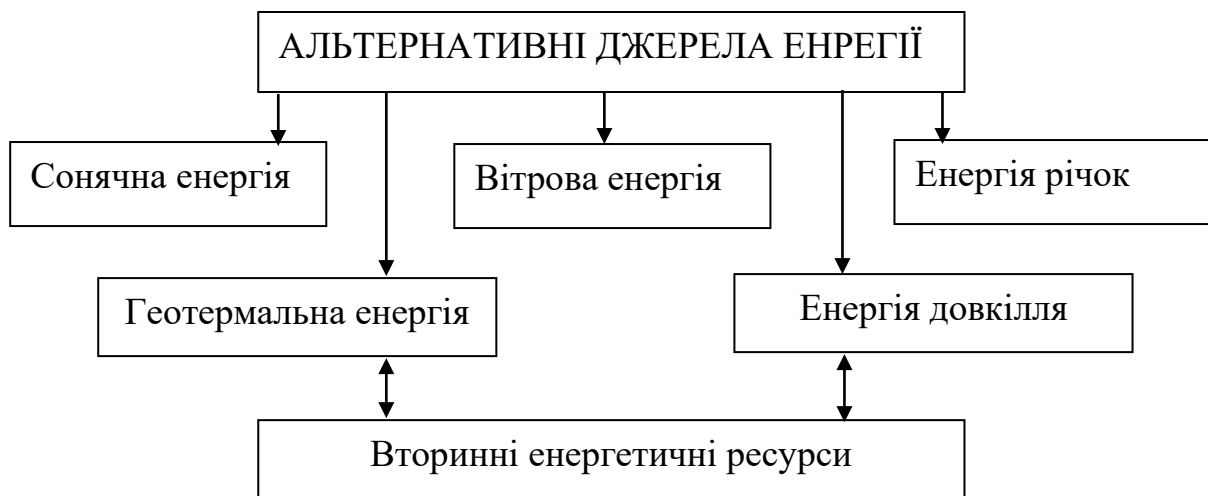


Рис. 1. Види альтернативних джерел енергії

У своєму прагненні стати повноцінним членом Європейського Союзу, в майбутньому Україна змушена буде відмовлятися від невідновлювальних джерел енергії, та спрямовувати свої сили на розвиток та ефективне функціонування «зеленої» енергії на своїй території.

Не для кого не секрет, що запаси нафти, газу не безкінечні, окрім того видобуток та залежність від даних енергоносіїв досить проблематична, тому перехід та відкриття шляхів для розвитку, роботи чистої енергії в нашій державі є досить актуальним питанням. Багато країн Європи сьогодні активно переходять на даний вид енергії.

Причин цьому є досить немало. Екологізація, економія, незалежність від інших країн, інвестиції, розвиток, усі ці фактори і ряд інших є досить непоганою мотивацією та кроком у краще майбутнє. Саме невтішна перспектива закінчення ресурсів нафти, газу тощо, спонукає сьогодні переходити на відновлювальні джерела енергії багато розвинених країн.

Для створення нормального інвестиційного клімату в Україні, однозначно треба закінчити війну, перемогти ворога, однак розробка програм, створення інститутів, планів, моделей, проєктів по запровадженню «зеленої» енергетики хоча б в західних а в перспективі і по всій території нашої держави, сьогодні має місце.

Одним із важливих аспектів інвестування в альтернативні джерела енергетики є той факт, що генерувати та видобувати «зелену» енергію не так важко, як зберігати її.

На сьогоднішній день акумулювання та зберігання добувної відновлювальної енергії, вимагає не менше уваги ніж її видобуток. Тому інвестиційні проєкти направлені на фінансування та розвиток альтернативних джерел енергії повинні включати та враховувати не тільки видобуток, алей відповідні елементи та агрегати щодо зберігання, генерування відновлювальної енергії.

Окрім того треба враховувати особливості знаходження окремих видів відновлювальних джерел енергії, наприклад геотермальна енергетика та її найбільше застосування знаходиться в Ісландії, їх динаміка процесу постійна, але прив'язана до певної території. Енергія хвиль може генеруватися відповідним чином тільки для міст які знаходяться біля океанів, морів.

Сонячні панелі також мають ряд недоліків, і в деяких регіонах можуть приносити більше користі, десь менше тощо.

З огляду на перелічені фактори та критерії, інвестор буде враховувати не тільки доцільність фінансування того чи іншого проєкту, але й розраховувати відповідним чином свої можливості щодо капіталовкладень. Доцільність інвестування в «зелену енергетику» в Україні однозначно незаперечна та перспективна. Інтеграція та дружні відносини з Європейським союзом, дає немало можливостей в напрямку розвитку нетрадиційних джерел енергії.

Традиційні енергоносії негативно впливають на зміни кліматичних умов, екологію, забруднюють повітря та воду. Відходи від атомних електростанцій також вимагають немало коштів по захороненню або утилізації продуктів своєї переробки тощо.

Велика перевага відновлювальних джерел енергії полягає також у тому, що вони екологічно чисті та невичерпні, що не може не зацікавити інвестиційні компанії в сталому розвитку. Такого роду енергія (зелена), дасть змогу забезпечити також повну енергонезалежність та здатна задовільнити ринок теплової, електроенергії як для побутових цілей, так і в промисловому масштабі.

Окрім того, інвестуючи у нетрадиційні джерела енергії, в майбутньому можна отримати ще більші прибутки, оскільки дана галузь буде розвиватись та знаходити нові підходи по видобутку, акцентувати увагу на інноваційно-технологічні аспекти розвитку, що також дасть змогу відкрити велику кількість робочих місць, та підготовки відповідних спеціалістів у даному напрямку завдяки інститутам тощо.

Говорячи про інвестиції у дану сферу діяльності, можна також відмітити потребу у коштах не тільки на вивчення та вдосконалення генерування та видобуток відновлювальних джерел енергії, алей фінансування обладнання, основних фондів, технологій для ефективного функціонування даної сфери діяльності. Необхідність у спеціалістах даної галузі уже сьогодні має місце.

Саме невелика кількість інститутів, брак досвіду, воєнні дії на нашій території, нажалі гальмують та зменшують пріоритетність розвитку альтернативних джерел енергії на території України [3].

Ризики які існують сьогодні в Україні не тільки в енергетичному секторі, алей загалом в усіх галузях, стримує та змушує інвестора замислитись та двічі подумати чи варто вкладати кошти у ті чи інші проєкти.

Однак підтримка та авторитет України на арені світової спільноти сьогодні значно зріс порівняно з минулим роком по причині нажалі відомій усім, тому інвестиційна політика, довіра зарубіжних партнерів в контексті інвестицій може мати свої позитивні моменти, адже як відомо, суб'єкти які можуть займатися інвестиційною діяльністю, в першу чергу спираються на довіру та перспективи того чи іншого фінансового проєкту.

В результаті вищеописаних спостережень, можна з упевненістю заявити що в Україні однозначно є інвестиційне майбутнє не тільки в енергетичному секторі. Сприятливі відносини які наша країна має

сьогодні з зарубіжними партнерами, може досить позитивно вплинути на прискорення та розвиток інвестиційних відносин.

Не для кого не секрет, що інвестування в альтернативні джерела енергії сьогодні є досить перспективним та містить у собі багато факторів сталого розвитку. Потенціал теми відновлювальних джерел енергії досить немалий. Окрім того варто зазначити, що більшість розвинених країн вже сміливо підтримують інститути «зеленої» енергії, що в свою чергу також торкається теми екологізації та розвитку економіки в цілому, особливо на територіях де впроваджуються моделі та проекти по використанню чистої енергетики [4].

Світ сьогодні потерпає не тільки від того що суспільство, корпорації тощо використовують невідновлювальні ресурси планети алей від негативних наслідків такого використання. Тому питання інвестування в альтернативні джерела енергії, у сферу природокористування, є вкрай важливим та необхідним. Розробка обладнання, панелей для сонячного проміння, устаткування по видобутку тих чи інших видів «зеленої» енергетики неможлива без залучення додаткових коштів, кредитування, дотацій і звісно інвестицій. Саме інвестиційні проекти, стратегії, плани, стануть одним із важелів, який вплине на прискорення використання «зеленої» енергії в нашій країні, навіть за умов воєнного часу, хоча б у західних регіонах України.

Сьогодні Україні долає шлях різносторонніх економічних перетворень, що в майбутньому дасть змогу нашій державі удосконалити механізми та процеси не тільки інвестиційного клімату, але й економіки загалом. Стрімке перетворення у різних галузях економіки, енергетики, політики, нормативно-правової бази відчутно спостерігається вже зараз.

Однією з причин різного роду швидких реформ та трансформації спричинила також воєнна агресія з боку росії, яка змусила приймати швидкі, іноді непопулярні рішення як в позитивному так і негативному аспекті для суспільства та громадян нашої країни [5].

Інвестиції в недалекому майбутньому, після перемоги над агресором, будуть одним із важелів, що дадуть новий імпульс та умови для розвитку економічного, енергетичного, екологічного, політичного та інших секторів. Втілення у життя проектів щодо повного або хоча б часткового переходу до альтернативних джерел енергії стане більше реальнішим та перспективнішим.

Поступові розробки проектів щодо створення умов для використання відновлювальних джерел енергії дадуть новий курс та можливість не тільки для енергетичного сектору, але й економіки, екологізації, інновації тощо. Відомо що будь-який проект, особливо на стадії створення, розробки

Не менш важлива і сама інфраструктура, яка в тій чи іншій мірі буде обслуговувати систему відновлювальних джерел енергії. Слід відмітити що будь-яке капіталовкладення передбачає не тільки придбання та залучення основних фондів, нематеріальних активів, але й відповідні гарантії, які забезпечують певне зменшення ризиків, та страхують від провальних проектів загалом.

Однак «Зелена» енергетика на даний момент, особливо в Україні, знаходиться в парадигмі інновацій, вивчення, апробації та хай і практичного, але все ж експерименту, що в свою чергу викликає ряд запитань, та вимагає відповідно якісного вивчення проектів перед тим як дати «зелене світло» інвестиційним програмам [6].

Незважаючи на те, що будь-яка програма, проект, модель тощо, яка знаходиться на експериментальній стадії, або узагалі вперше отримує можливість використовуватись, функціонувати, завжди викликає певні сумніви з боку інвесторів, в кінцевому результаті стає, як правило амбітним проектом, який може принести досить непогані дивіденди.

Це ж саме в деякій мірі стосується впровадження альтернативної енергетики, частковий або повний перехід на даний вид енергії. Важливу роль відіграють також ряд зовнішніх, наприклад фізичних факторів, такий як: розміщення сонячних батарей, найбільш вітрові зони на території нашої держави, наявність найбільшої кількості біомас, річок тощо.

Після того як активізувався новий ринок електричної енергії, що відбулося водночас зі зміною політичних еліт, Україну після перетворення в секторі відновлювальних джерел енергії чекали досить немало проблем, які виникли внаслідок недосконалої системи державного регулювання.

На сьогоднішній день більшість інвестиційних груп, які мали наміри вкладати свої кошти у альтернативні джерела енергії, зіткнулися з проблемою невиконання державою зобов'язань щодо виплат виробникам за «зеленим» тарифом коштів Державних підприємств, що призвело до сумнівів щодо обслуговування кредитів а також зниження інвестиційної привабливості економіки України загалом.

Не дивлячись на тенденції які мають місце в загальносвітовому просторі, велика кількість інвесторів тимчасово зупинили девелопмент у деяких видах альтернативних джерел енергії, а саме сонячних, вітрових проектів, по причині кризи в енергетиці, пов'язаної з невиконанням державою своїх зобов'язань належним чином [7].

В результаті вище окреслених подій, на даний момент не постерігається великої активності як на ринку в цілому, так і з боку українських видобувних компаній, які б могли мати інтерес перекваліфікуватись та розширити свої можливості за допомогою нових проектів у галузі відновлювальних джерел енергії.

Одним із найважливіших завдань для України в галузі альтернативних джерел енергії на сьогодні, є як раз такі створення умов для розвитку та побудови відповідних інституцій, які будуть займатися реалізацією програм та проектів по втіленню та використанню «зеленої» енергетики.

Варто зазначити, що Європейська комісія в минулому році, а саме 18.05.2022 року зважилася на важливі дії, а саме почала прискорювати процес відмови, або як мінімум зменшення використання викопного палива (не відновлювальних джерел енергії), щоб якомога швидше зменшити залежність від росії, та більш інтенсивно переходити на відновлювальні джерела енергії.

Європейські лідери зробили крок у напрямку нових економічних зв'язків та ведуть активний пошук по альтернативним джерелам енергії [8]. Війна в Україні стала головною причиною втілення в життя проектів по переходу на альтернативні джерела енергії. Нові інвестиційні можливості, які мають місце сьогодні у країнах Європи, виникли також внаслідок агресивних дій з боку росії.

Тенденції покращення відносин з країнами ЄС і не тільки, дадуть змогу в результаті створити максимально привабливу зону для інвестицій на території нашої держави, а також створять умови не тільки для удосконалення сектору енергетики за допомогою альтернативних джерел енергії, алей відкриє можливості для створення програм по екологізації, нових позитивних економічних зрушень, ефективного функціонування та співпраці різних галузей нашої держави, нові робочі місця, можливості, перспективи, ініціативи, інститути, міжнародна співпраця у різних секторах не тільки економіки.

Не для кого не секрет що України має можливість стати однією з провідних європейських країн щодо вкладання прямих та портфельних зарубіжних інвестицій, чому сприяє в першу чергу немалий внутрішній ринок, промисловий комплекс, сільськогосподарський потенціал, геополітичне розташування.

Перемога над агресором однозначно дасть ще більше можливостей, і проекти які до сьогодні вважалися надто амбітними, знайдуть своє місце у розвитку та вдосконаленні усіх галузей нашої держави.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Тема енергозалежності є, й була досить болючою не тільки під час війни, і не тільки в Україні, тому за умов сьогодення вона набуває особливої гостроти, і є досить актуальною як ніколи. З огляду на неоднорідність та диференціацію природньо-ресурсного потенціалу, якщо розглядати регіони нашої держави, пошук та процес переходу на «зелену» енергію в майбутньому стане ще більш популярним і актуальним.

Малодослідженість даної проблематики у практичній площині, дає підстави для вивчення та запровадження проектів щодо електро-енергетичних систем на регіональному рівні з урахуванням окремих їх особливостей: північним областям притаманна більше модель втілення в життя проектів щодо розміщення сонячних панелей, в інших регіонах краще розміщати вітрові електрогенератори тощо.

Отже, завдання які сьогодні стоять в контексті електроенергетики є досить актуальними, та містять у собі низку критеріїв, які слід реалізувати. Вивчення та створення інституціонального середовища, моніторинг ринку альтернативних джерел енергії, виявлення переваг та недоліків в процесі дослідження, обґрунтування необхідності переходу на відновлювальні джерела енергії, аналіз фінансово-господарської діяльності окремих секторів електроенергетичного ринку, усе це основні концептуальні засади, які стануть фундаментом для створення ефективного механізму функціонування в нашій країні альтернативних джерел енергетики та екологізації.

Література

1. Посібник для інституційного інвестора https://www.pionline.com/ESG-guide?utm_source=google&utm_medium=paidsearch&utm_campaign=pictet_guide_20230112_search&gclid=Cj0KCQiA6LYfBhC3ARIsAG4gkF8AQNJgYfjBGdMMjrs0UW4JzHPevIaamulhPDgGXIG03AwwWnA24scaAoRnEALw_wcB
2. Держенергоефективності. URL: <https://saee.gov.ua/uk/ae>.
3. Інвестування у традиційні та альтернативні джерела енергії: плюси і мінуси <https://yur-gazeta.com/publications/practice/energetichne-pravo/investuvannya-u-tradiciyni-ta-alternativni-dzherela-energiyi-plyusi-i-minusi.html>
4. Уповноважений інвестор https://partners.wsj.com/capital/the-empowered-investor/energy-crisis-creates-investment-opportunities/?utm_medium=content_discovery&utm_source=google-search&gclid=CjwKCAiAlp2fBhBPEiwA2Q10D5TQYU07D2iJQV5Cnhv0Q5ToqrgGc5BhFia4_OpGcvdWJvHOmM3sgxoCbyoQAvD_BwE
5. Павлова О.М., Павлов К.В. Сучасний стан та перспективи розвитку відновлювальної енергетики в регіоні. Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки. Луцьк. Вежа-Друк. 2020. №1(21). С.22- 31.
6. Павлов К.В., Павлова О.М., Коротя М.І. Регулювання діяльності регіональних газорозподільних підприємств України: монографія. Луцьк: СПД Гадак Жанна Володимирівна, друкарня «Волиньполіграф», 2020. 256 с.

7. Купчак В.Р., Павлова О.М., Павлов К.В., Лагодієнко В.Р. Формування та регулювання регіональних енергетичних систем: теорія, методологія та практика: монографія. Луцьк: СПД Гадиак Жанна Володимирівна, друкарня «Волиньполіграф», 2019. 346 с.

8. Як війна в Україні пришвидшує перехід ЄС на відновлювальні джерела енергії - Юридична Газета (jur-gazeta.com).

References

1. Posibnyk dlia instytutsiinoho investora https://www.pionline.com/ESG-guide?utm_source=google&utm_medium=paidsearch&utm_campaign=pictet_guide_20230112_search&gclid=Cj0KCCQiA6LyfBhC3ARIsAG4gkF8AQNjgYfjBGdMMjrs0UW4JzHPevlaamulhPDgGXIG03AwuWnA24scaAoRnEALw_wcB
2. Derzhenerhoefektyvnosti.URL: <https://sae.gov.ua/uk/ae>.
3. Investuvannya u tradytsiini ta alternatyvni dzherela enerhii: pliusy i minusy <https://jur-gazeta.com/publications/practice/energetichne-pravo/investuvannya-u-tradyciyni-ta-alternativni-dzherela-energiyi-plyusi-i-minusi.html>
4. Upravnozhenyi investor https://partners.wsj.com/capital/the-empowered-investor/energy-crisis-creates-investment-opportunities/?utm_medium=content_discovery&utm_source=google-search&gclid=CjwKCAiAlp2fBhBPEiwA2Q10D5TQYU07D2iJQV5Cnhv0Q5ToqrgGc5BhFla4_OpGcvdWJvHOMM3sgxoCbyoQA_vD_BwE
5. Pavlova O.M., Pavlov K.V. Suchasnyi stan ta perspektyvy rozvytku vidnovliuvanoi enerhetyky v rehioni. Ekonomichnyi chasopys Skhidnoievropeiskoho natsionalnogo universytetu imeni Lesi Ukrainky. Lutsk. Vezha-Druk. 2020. №1(21). S.22- 31.
6. Pavlov K.V., Pavlova O.M., Korotia M.I. Rehuliuвання діяльності регіональних hazardopodilnykh pidpriemstv Ukrainy: monohrafiia. Lutsk: SPD Hadiak Zhanna Volodymyrivna, drukarnia «Volynpolihraf», 2020. 256 s.
7. Kupchak V.R., Pavlova O.M., Pavlov K.V., Lahodiienko V.R. Formuvannya ta rehuliuвання rehionalnykh enerhetychnykh system: teoriia, metodolohiia ta praktyka: monohrafiia. Lutsk: SPD Hadiak Zhanna Volodymyrivna, drukarnia «Volynpolihraf», 2019. 346 s.
8. Yak viina v Ukraini pryshvydshuie perekhid YeS na vidnovliuvalni dzherela enerhii - Yurydychna Hazeta (jur-gazeta.com).

За зміст повідомлень редакція відповідальності не несе

Повні вимоги до оформлення рукопису
http://journals.khnu.km.ua/vestnik/?page_id=35

Підп. до друку 24.02.2023. Ум. друк. арк. 36,80. Обл.-вид. арк. 34,74.
Формат 30×42/4, папір офсетний. Друк різнографією.
Наклад 100, зам. № __/20

Тиражування здійснено з оригінал-макета, виготовленого редакцією журналу
«Вісник Хмельницького національного університету»
редакційно-видавничим відділом Хмельницького національного університету.
29016, м. Хмельницький, вул. Інститутська, 7/1, тел. (0382) 67-51-08; 77-33-63.
Свідоцтво про внесення в державний реєстр, серія ДК № 4489 від 18.02.2013 р.