

ISSN 2307-5740
DOI 10.31891/2307-5740

Науковий журнал

ВІСНИК

Хмельницького
національного
університету

Економічні науки

2022, № 1

Scientific journal

HERALD

of Khmelnytskyi National University

Economic sciences

2022, Issue 1

Хмельницький 2022

ВІСНИК
Хмельницького національного університету
Затверджений як фахове видання (перереєстрація), група «Б»
Наказ МОН 28.12.2019 №1643

Засновано в липні 1997 р.

Виходить 6 разів на рік

Хмельницький, 2022, № 1 (302)

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

Наукова бібліотека України ім. В.І. Вернадського http://nbuv.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 П. М. , д. е. н., професор, завідувач кафедри автоматизованих систем та моделювання економіки Хмельницького національного університету
Заступник головного редактора. Голова редакційної колегії серії «Економічні науки»	Нижник В. М. , д. е. н., професор, заслужений діяч науки і техніки України, проректор з науково-педагогічної роботи Хмельницького національного університету
Відповідальний секретар	Кравчик Ю. В. , к. е. н., начальник відділу інтелектуальної власності та трансферу технологій Хмельницького національного університету

Ч л е н и р е д к о л е г і ї с е р і ї « Е к о н о м і ч н і н а у к и »

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.; Гурочкіна В. В., 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.; 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.; 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., к. 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.; 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.; Рудніченко Є. М., д. е. н.; Семікіна 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.; Троціковські Тадеуш, 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 № 12 від 27.01.2022

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, 2022

© Редакція журналу "Вісник Хмельницького національного університету", 2022

ЗМІСТ

ВІВЧАР О. І., МУРАВСЬКА Ю. Є., ГЕВКО В. Л. ПРАКТИЧНІ КОНТЕКСТИ НАЦІОНАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ НА УМОВАХ ПАРТНЕРСТВА: ПОЗИТИВНІ ЕКСТЕРНАЛІЇ ТА ЕФЕКТИВІСТЬ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ	7
ПОЛЩУК Є. А., ГАРАФОНОВА О. І., ЖУРАВЕЛЬ В. В. ОСОБЛИВОСТІ ГРОШОВИХ ПЕРЕКАЗІВ ЗАРОБІТЧАН: ВПЛИВ НА ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ	12
РОМАНОВА О. В., ГОНЧАР К. С. ДО ПИТАННЯ УТОЧНЕННЯ ОБЛІКОВОЇ КЛАСИФІКАЦІЇ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ НАУКОЄМНИХ ПІДПРИЄМСТВ	17
ШПИЛЬОВА В. О., КРАВЧИК Ю. В., ЯЩЕНКО І. В. УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТНИМИ ПОЗИЦІЯМИ ПІДПРИЄМСТВА	23
ЧЕРЕП О. Г., КУРДУПА В. С. ОЦІНКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНИ	31
КУПАЛОВА Г. І., ГОНЧАРЕНКО Н. В., КОРЕНЄВА Н. О., МАЛІНОВСЬКА Д. К., ВЕРХОГЛЯДОВ С. М. ЕКОЛОГІЗАЦІЯ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ: НЕОБХІДНІСТЬ І ШЛЯХИ РЕАЛІЗАЦІЇ	37
ТКАЧЕНКО І. В., ШАРКО В. В. КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ	43
ХАРАКОЗ Л. В., ФЕЛОНЮК О. А. ДЕЯКІ АСПЕКТИ ФІНАНСОВОГО АНАЛІЗУ ЗА ЗВІТНИМИ ПОКАЗНИКАМИ	49
НІКОЛАЙЧУК О. А., ІВАНАГА В. О., ЛАПТЄВА А. І. ОЦІНКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННИХ ЗАКЛАДІВ М. КРИВИЙ РІГ	58
СОБОЛЄВА Т. О., НАУМОВИЧ Ю. І. ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА КОНКУРЕНТНЕ СЕРЕДОВИЩЕ БУДІВЕЛЬНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ	64
ОСПОВА Л. В., БЛИК В. В. СТРАТЕГІЧНО-КОНЦЕПЦІЙНІ ЗАСАДИ МОДЕРНІЗАЦІЇ СИСТЕМИ СОЦІАЛЬНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ	68
СОБОЛЄВА Т. О., НЕЗАМЕДІНОВА Т. С. НАПРЯМИ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ ПІДПРИЄМСТВА	74
ШЕРШНЬОВА З. Є., ГІСЕМ С. І. ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ОСНОВИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ СТРУКТУР БІЗНЕС – ОРГАНІЗАЦІЙ	78
ЗАБУРМЕХА Є. М., ГАЙДУК О. В., МИХАЙЛОВ А. Р. ІНСТРУМЕНТИ DIGITAL-МАРКЕТИНГУ У ДІЯЛЬНОСТІ АГРОПІДПРИЄМСТВ	82

ЧИЖ В. І., ГАВРИЛЕНКО В. О. ОБЛКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ В УМОВАХ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ	88
ВАГАНОВА Л. В., ЮРИЧИНА І. А., КАРПАНАСЮК О. С. УПРАВЛІНСЬКЕ РІШЕННЯ ЯК ФОРМА РЕАЛІЗАЦІЇ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ ФУНКЦІЇ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ	94
КАПІНОС Г. І., ЛАРІОНОВА К. Л. СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РИНКУ ПРАЦІ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ СУСПІЛЬСТВА ТА ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ	99
КОНОНОВ І. І. УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ НА ОСНОВІ МОДЕЛІ ОБЛКОВОЇ ПОЛІТИКИ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ	108
ЛОПАТОВСЬКА О. О., ГАЄВСЬКА О. С. ЛІКВІДНІСТЬ ТА ПЛАТОСПРОМОЖНІСТЬ В КОНТЕКСТІ ФІНАНСОВОГО УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА	118
ГРЕЧИШКІНА Т. Д. АНАЛІЗ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМ КАПІТАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА	124
СИДОРЧУК І. П. СУЧАСНИЙ СТАН РОЗВИТКУ СТРАХОВОГО РИНКУ В УКРАЇНІ	130
ЄВТУШЕНКО В. А., ШУБА Т. П., ЛЯШЕВСЬКА В. І., БОЛДИРЄВ В. В. УПРАВЛІНСЬКА ПРАЦЯ У СФЕРІ ЛОГІСТИКИ НА СВІТОВИХ РИНКАХ ЄС	134
МОСКВЯК Я. Є. УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ	137
ЛОПАТОВСЬКИЙ В. Г., КРАСУЦЬКИЙ Р. І. ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ІНФОРМАЦІЇ ПРО ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ ГОСПОДАРЮЮЧОГО СУБ'ЄКТА ЯК РЕЗУЛЬТАТИВНОГО ПОКАЗНИКА ЙОГО ОБЛІКУ ТА ЗВІТНОСТІ	142
РЕЗНІК Н. П., ЧОРНЕНЬКА Л. М., КРАВЦОВ А. Г. ОСОБЛИВОСТІ ЛОГІСТИЧНОГО ПРОЦЕСУ НА СКЛАДІ	148
ЧАЙКОВСЬКА І. І. АНАЛІЗ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ УСПІШНОЇ РЕАЛІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЄКТІВ	154
БОДНАР Т. П. УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ І ЗВІТНОСТІ ОБ'ЄКТІВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ НА ОСНОВІ ЇХ ГАРМОНІЗАЦІЇ ТА СТАНДАРТИЗАЦІЇ	161
MARIANA SENKIV, M. KYIANYTSIA FEATURES OF ORGANIZING THE WORK OF TOURISM INFLUENCERS IN UKRAINE	167

ALONA PLYASKINA, RYSLAN OHORODNYK, TETIANA OHORODNYK FORMATION OF INNOVATIVE-INVESTMENT APPROACH IN MANAGEMENT OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY OF TRANSPORT INDUSTRY COMPANIES	175
ВАСЮТА В. Б., ЗЕЛЬОВ Р. Я., ОМЕЛЬЯНЕНКО К. С. БЕЗПЕКА ТОВАРІВ НАРОДНОГО СПОЖИВАННЯ ЯК ГОЛОВНА ПРОБЛЕМА СУЧАСНОГО ТОВАРОЗНАВСТВА	178
ПАВЛІШИНА Н. М., РСЗАНЦЕВА В. МАРКЕТИНГОВА СТРАТЕГІЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ МАЛОГО БІЗНЕСУ	185
ГАВАТЮК Л. С., ПЛАТ А. К. УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ ЯК УМОВА ЕФЕКТИВНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ	189
КУНИЦЬКА-ІЛЯШ М. В. ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА СТРАТЕГІЧНИХ ГАЛУЗЕЙ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ: ЗМІСТОВА ДЕКОМПОЗИЦІЯ ТА ВИТОКИ МЕТОДОЛОГІЇ АНАЛІЗУВАННЯ	195
ЄРЕМЯН О. М. КРИТИЧНА ОЦІНКА СУЧАСНОГО СТАНУ ОБЛІКУ І АУДИТУ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ	201
ОПАНАСЮК В. В. РОЗБУДОВА КРИПТОІНДУСТРІЇ УКРАЇНИ: ВІД ПРАКТИЧНОГО ДОСВІДУ ДО ЦИФРОВОГО ЛІДЕРСТВА	209
ФОМШИНА В. М., ФЕДОРОВА Н. Є., ОГОРОДНИК Р. П., ОГОРОДНИК Т. Р. ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ РИНКІВ КУКУРУДЗИ В ТУРЕЧЧИНІ І НІДЕРЛАНДАХ ДЛЯ ВИЗНАЧЕННЯ КРАЇНИ-ІМПОРТЕРА УКРАЇНСЬКОГО ПРОДУКТУ	215
КИШАКЕВИЧ Б. Ю., МІГУЛКА О. О. МЕТОДИ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ЛІЗИНГОВИХ ОПЕРАЦІЙ	220
КУПАЛОВА Г. І., ГОНЧАРЕНКО Н. В., КОРЕНЄВА Н. О., МАЛІНОВСЬКА Д. К. КРИЗА В ПІДПРИЄМНИЦТВІ – СУТНІСТЬ ТА НЕОБХІДНІСТЬ УПРАВЛІННЯ	228
ДОНЧАК Л. Г., ШКВАРУК Д. Г. ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ТА СТРУКТУРНИХ ЕЛЕМЕНТІВ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ	233
ЯЦИКОВСЬКИЙ Б. І., ІВАНИШИНА Г. С., ГОЛУБКА С. М. ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ КЛАСТЕРІВ ГІРНИЧОДОБУВНОЇ ГАЛУЗІ В УКРАЇНІ	237
MARIANA MALCHUK, OLENA POPKO, IRYNA OPLACHKO IDENTIFICATION OF THE IMPORTANCE OF UKRAINE IN INTERNATIONAL GLOBALIZATION AND INTEGRATION PROCESSES	244
ЯРЕМКО С. А., КУЗЬМІНА О. М., БЕВЗ С. В. ДОСЛІДЖЕННЯ НАПРЯМКІВ РОЗВИТКУ СИСТЕМ УПРАВЛІННЯ НАВЧАННЯМ	252

МАРІА YUZYK, OЛHA YUZYK MARKETING RESEARCH OF THE IKEA BRAND IN POLAND	256
РИБЧУК А. В., ЖУРБА І. Є., ПРОЦИШИН О. Р. ЦИФРОВА ТРАНСФОРМАЦІЯ ГЛОБАЛЬНОГО ОСВІТНЬОГО СЕРЕДОВИЩА	262
БАБЕНКО В. О., МАЦЕНКО О. М., ЧОРНА Я. В., ТРОЙНИКОВА В. А. ПРОРИВНІ ІННОВАЦІЇ ПРИ РЕАЛІЗАЦІЇ КОНЦЕПЦІЇ «SMART CITIES»: ДОСВІД ЄС ТА МОЖЛИВОСТІ УКРАЇНИ	269
РАТОШНЮК Т. М., РАТОШНЮК В. І. ВИРОБНИЦТВО ХМЕЛЕПРОДУКЦІЇ – СВІТОВИЙ ТА УКРАЇНСЬКИЙ РИНКИ	278
СВИСТУН Т. В., КОНСТАНТИНОВА Т. В. НОУ-ХАУ ЯК ОБ'ЄКТ УПРАВЛІННЯ ПРАВАМИ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ В СКЛАДІ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА	284
ЛІДІА KАРЕНКО DEVELOPMENT OF THE FINANCIAL MECHANISM FOR PROVIDING THE STATE GUARANTEES OF POPULATION MEDICAL SERVICE: FOREIGN PRACTICE	289
ЧЕРЕП О. Г., ЧЕХОВСЬКА В. С. СТИМУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ ЗАДЛЯ ПІДВИЩЕННЯ ЇЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ	296
ЄПФАНОВА І. Ю., ДЖЕДЖУЛА В. В., МОТРУК Д. А. УПРАВЛІННЯ ВЛАСНИМ КАПІТАЛОМ ПІДПРИЄМСТВ МОБІЛЬНОГО ЗВ'ЯЗКУ	301
МАЛЯР С. А. ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ РОЗВИТКУ ЖИТЛОВОГО ФОНДУ	305
БЛЕЦЬКА І. М. АНАЛІЗ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЗАКЛАДІВ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я ЯК ФУНКЦІЯ МЕНЕДЖМЕНТУ ЇХ СИСТЕМНОГО РОЗВИТКУ	310
БУРТНЯК І. В., СУДУК Н. В. МОДЕЛЬ ВИЗНАЧЕННЯ ВОЛАТИЛЬНОСТІ ФОНДОВОГО РИНКУ	316

УДК 327.51

DOI: 10.31891/2307-5740-2022-302-1-1

ВІВЧАР О. І.

<https://orcid.org/0000-0001-9246-2226>

e-mail: o.vivchar84@gmail.com

Західноукраїнський національний університет

МУРАВСЬКА Ю. Є.

<https://orcid.org/0000-0002-9695-1075>

e-mail: yu.yakubivska@wunu.edu.ua

ГЕВКО В. Л.

<https://orcid.org/0000-0003-2716-8113>

e-mail: gevko@gmail.com

Західноукраїнський національний університет

ПРАКТИЧНІ КОНТЕКСТИ НАЦІОНАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ НА УМОВАХ ПАРТНЕРСТВА: ПОЗИТИВНІ ЕКСТЕРНАЛІ ТА ЕФЕКТИВІСТЬ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

На сьогоднішній день наукова проблематика співробітництва Україна – НАТО як важливий механізм протидії гібридній війні є надзвичайно актуальною, багатогранною, оскільки безпека передусім. Виходячи з довгострокової цілі приєднання до загальноєвропейської системи колективної безпеки, Україна вибудовує нові підходи до забезпечення національної безпеки. Метою даної статті є огляд літературної тематики, а також сучасного стану співпраці Україна – НАТО, гібридній війні, а також додаткових та альтернативних форм політики безпеки. У цій роботі ми намагаємося визначити фактори співробітництва Україна – НАТО, умови, переваги та недоліки сучасних рішень, а також зробити висновок про поточну ситуацію з постановкою діагнозу для майбутнього механізму боротьби з гібридною війною. У статті використано звіти та результати окремих досліджень, проведених в Україні.

Ключові слова: співпраця Україна – НАТО, гібридна війна, безпека, національна безпека, міжнародна безпека.

OKSANA VIVVHAR, YULIYA MURAVSKA, VOLODYMYR GEVKO

Western Ukrainian National University

PRACTICAL CONTEXTS OF NATIONAL SECURITY ON THE PARTNERSHIP CONDITIONS: POSITIVE EXTERNALS AND EFFICIENCY OF SECURITY

The dynamic development of scientific thought suggests that armed conflicts pose a significant threat to humanity due to the possible expansion of the number of participants in globalization, the development of environmental disasters, the negative humanitarian consequences associated with the growing number of refugees. The issue of resolving armed conflicts is relevant and occupies an important place in the system of modern international relations.

NATO's involvement in the settlement of armed conflicts is a comprehensive and systematic set of measures aimed at building long-term and sustainable peace, establishing the rule of law, protecting human rights and freedoms, and uniting society around a common development strategy. The international legal mechanisms for NATO's participation in the settlement of armed conflicts are based on a coherent strategy, taking into account the interests of all citizens; they cannot be used by anyone to achieve personal goals. It should be noted that a post-conflict settlement, being fair, restores citizens' trust in the state, its bodies and institutions, and establishes mutual understanding and mutual respect.

The scientific issue of Ukraine-NATO cooperation as an important mechanism for combating hybrid warfare is particularly relevant and complicated. However, the security is a key point. The aim of the article is to present specific features of non-military cooperation between Ukraine and NATO. Based on the long-term goal of joining to the European system of collective security, Ukraine is building new approaches to ensuring national security. The purpose of this article is to review the literature topic, as well as the current situation of Ukraine-NATO cooperation, the hybrid warfare, as well as additional and alternative forms of security policy. In this paper we attempt to determine the factors of Ukraine-NATO cooperation, the conditions, the advantages and disadvantages of current solutions, as well as the conclusion of present situation with the issuance of diagnosis for the future mechanism for combating hybrid warfare. The article uses the reports and results of selected studies conducted in Ukraine.

Key words: NATO - Ukraine cooperation, hybrid warfare, security, national security, international security.

Постановка проблеми у загальному вигляді

та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями

Динамічний розвиток наукової думки дозволяє стверджувати той факт, що збройні конфлікти створюють значну загрозу людству внаслідок можливого розширення кількості учасників в умовах глобалізації, розвитку екологічних катастроф, негативних гуманітарних наслідків, пов'язаних із зростанням кількості біженців. Проблематика урегулювання збройних конфліктів є актуальною і займає важливе місце в системі сучасних міжнародних відносин.

Участь НАТО в урегулюванні збройних конфліктів – всеохоплююча та системна сукупність заходів, спрямованих на розбудову довгострокового та сталого миру, утвердження верховенства права, захист прав і свобод людини, об'єднання всього суспільства навколо спільної стратегії розвитку держави. Міжнародно-правові механізми участі НАТО в урегулюванні збройних конфліктів сформовані на основі узгодженої

стратегії із врахуванням інтересів всіх громадян; вони не можуть бути використані будь-ким для досягнення особистих цілей. Слід звернути увагу на те, що постконфліктне врегулювання, будучи справедливим, відновлює у громадян довіру до держави, її органів та інституцій, утворює взаєморозуміння та взаємоповагу.

Думки щодо концепції співпраці Україна-НАТО розходяться в багатьох напрямках. Метою даної статті є визначення проблем, пов'язаних із цивільним поглядом на таке співробітництво, що стосується не лише міркувань військових методів боротьби з гібридною війною, а й у кінцевому результаті невійськових. Гібридна війна, як явище, і співпраця Україна – НАТО, як результат прийнятих раціональних міжнародних рішень, є основними ознаками сучасної системи безпеки.

Доведено, що в сучасних умовах одним із найбільш важливих завдань державного будівництва України є формування потужного оборонного потенціалу та створення ефективного сектору безпеки і оборони держави. Цивілізаційний вибір Українського народу щодо руху до інтеграції вимагає перегляду засад функціонування всіх передбачених законодавством України військових формувань, зокрема Збройних Сил України. Партнерство Збройних Сил України зі структурами НАТО сьогодні здійснюється за багатьма напрямами і має значну кількість організаційно-правових форм. Одним із найбільш важливих чинників підвищення ефективності Українського війська є сприйняття й практичне запровадження стандартів Північноатлантичного альянсу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Деякі проблемні питання співробітництва Україна-НАТО висвітлені в наукових працях вітчизняних та зарубіжних вчених. Роботи Андрушківа Б., Вівчар О., Абрамова В., Борисевича С. Дацюка А., Александрова О., Вівчар О., В. Мартинюк В., Муравської Ю. відображають багато уваги, що приділяється проблемам боротьби з гібридною війною. Незважаючи на велику кількість наукових праць та значні досягнення в теорії та практиці боротьби з гібридною війною, окремі питання залишаються постійним об'єктом дискусії. Враховуючи складність цього процесу, ми підтримуємо наукову позицію про «...особливу важливість організаційно-правової адаптації принципів та стандартів управління Збройними Силами України до стандартів НАТО як важливого механізму боротьби з гібридною війною» [1, с.9]. І все ж механізму боротьби з гібридною війною, здається, недостатньо уваги вчених.

Формулювання цілей статті

Метою даної статті є огляд літературної тематики, а також сучасного стану співпраці Україна-НАТО, гібридної війни, а також додаткових та альтернативних форм політики безпеки. У статті використано такі методи наукового дослідження: узагальнення та систематизація (для основ співпраці України з НАТО), методи індукції та дедукції (для аналізу невійськових методів боротьби з гібридною війною), а також зміст. аналіз (при з'ясуванні сутності співробітництва Україна-НАТО).

Виклад основного матеріалу

Передумови співпраці України та НАТО. Співробітництво між Україною і НАТО охоплюють широке коло галузей, починаючи від операцій з підтримання миру, реформування структур безпеки і оборони, безпосереднього військового співробітництва й озброєнь до планування на випадок надзвичайних станів цивільного характеру, науки і довілля й громадської дипломатії. А з огляду на гібридну війну співробітництво у багатьох галузях нині активізується, з метою підвищити здатність України гарантувати власну безпеку.

Слід зазначити, що «...Україна має достатні політичні та правові передумови для повного інституційного зближення з Північноатлантичним альянсом» [4, с. 89].

Сьогодні Північноатлантичний альянс відіграє важливу роль у сфері міжнародної безпеки:

- забезпечує безпеку кожної країни-члена Альянсу,
- формує систему колективної безпеки,
- створює партнерські відносини з країнами, що не є членами НАТО,
- встановлює та застосовує механізми ненасильницького подолання криз і конфліктів,
- виконує гуманітарні, наукові, освітні функції, які свідчать про те, що НАТО існує не лише для військових цілей.

Сформована гібридна агресія проти України створила нові загрози для держав-членів НАТО, що вимагало посилення співробітництва між Україною та НАТО, особливо у невійськових сферах. У таких умовах Україна потребує більшої допомоги з боку Альянсу; однак вона вже стала джерелом знань і досвіду ведення гібридної війни. «...інтеграційні процеси поєднують стимулюючі та захисні фактори, оскільки міжнародні спілки приймають не всіх претендентів, а лише тих, які відповідають високим показникам економічного розвитку, правової системи та соціальної сфери» [9, с. 20].

Гібридний характер агресії проти України довів, що військова сила не відіграє виключну вирішальну роль. Тож і протидія такій агресії має бути не тільки військовою, а комплексною, із широким спектром застосування засобів невійськового характеру.

Сьогодні така співпраця фактично переростає в спільну відповідь на гібридні загрози, яка має надалі зосередитися на таких ключових невійськових сферах, зокрема:

- протидії надзвичайним ситуаціям;
- науково-технічне співробітництво;
- міжпарламентське співробітництво;
- політичне співробітництво;
- протидія кіберзагрозам;
- енергетична безпека;
- розвиток цивільного персоналу в зоні безпеки;
- розвиток цінностей демократії, свободи особистості та верховенства права тощо.

При цьому «...в процесі євроатлантичної інтеграції мають бути задіяні не лише правоохоронні органи, відповідальні за безпеку та оборону, а й інші міністерства та відомства, оскільки ця політика є державною» [3, с. 76].

Співпраця з Альянсом у невійськових сферах створює додаткову можливість для вироблення механізмів раннього попередження та протидії сучасним гібридним викликам і загрозам. Її важливість відзначили українські експерти, які взяли участь в проведеному у січні 2020 року [5, с. 115] опитуванні, що головним аргументом для тих, хто підтримує членство України в НАТО: 76% – прихильники членства із гарантією безпеки; 34% – допоможе протистояти гібридній війні і повернути окуповані території; 32% – допоможе зміцнити армію; 47% – проти членства в НАТО; 30% – сприймають Альянс як «агресивний військовий блок».

Після Варшавського саміту НАТО в липні 2016 року практична допомога НАТО Україні надається у формі Комплексної програми допомоги (КПД) Україні [7]:

- У червні 2017 року Верховна Рада України ухвалила закон, який визначає членство країни в Альянсі стратегічним пріоритетом національної зовнішньої політики та політики безпеки. У 2019 році набули чинності відповідні зміни до Конституції України;

- У вересні 2020 року Президент України Володимир Зеленський заявив про готовність дати новий імпульс розвитку відносин між Україною та НАТО та затвердив нову Стратегію національної безпеки України;

- 3 12 червня 2020 року Україна є однією з шести країн, які мають статус партнера НАТО в рамках Ініціативи оперативної сумісності партнерства. Ці країни здійснюють особливо вагомий внесок до операцій під егідою НАТО та інших завдань Альянсу. «...Цей статус надає країні розширені можливості для діалогу та співпраці з державами-членами Альянсу» [2, с. 33].

Україна матиме основні переваги у сфері національної безпеки від вступу до НАТО.

По-перше, ми забезпечимо захист національної цілісності та суверенітету Української держави як у зовнішньому середовищі, так і всередині країни.

По-друге, позиція України завжди враховуватиметься при прийнятті рішень міжнародної ваги, оскільки вони ухвалюються консенсусом усіма країнами НАТО. І цей принцип діяльності Альянсу не просто задекларований, а ефективно працює.

По-третє, відсутнього поштовху дістане розвиток оборонно-промислового комплексу України.

По-четверте, Україна зможе розпочати активну фазу формування професійної армії. «...Наші військові зможуть навчатися в кращих спеціалізованих вищих навчальних закладах Європи та США, а в Україні працюватимуть висококваліфіковані кадри з НАТО» [8].

Основний практичний механізм підготовки України до вступу до Північноатлантичного Альянсу включає:

1) створення Координаційного комітету вступу України до НАТО в рамках Кабінету Міністрів; її має очолювати Прем'єр-міністр; до складу комітету мають входити ключові міністри та голова Секретаріату;

2) створення в кожному міністерстві відділів співпраці з Північноатлантичним альянсом, які мають очолювати заступники міністрів;

3) розгортання широкої, всебічної інформаційної кампанії для обговорення всіх питань євроатлантичної інтеграції України;

4) розробка навчальних курсів на євроатлантичні теми для навчального процесу;

5) виділення з державного бюджету коштів на здійснення інформаційно-просвітницької та навчальної діяльності щодо вступу України до Північноатлантичного альянсу;

6) демонстрація в ЗМІ інформації про переваги України у разі її вступу до НАТО;

7) регулярне проведення муніципальних слухань, просвітницьких заходів на рівні місцевих громад, створення відділів з питань європейської та євроатлантичної інтеграції у міськвиконкомах;

8) визначення, декларування та закріплення відповідно політичними партіями, і в першу чергу парламентськими, своєї позиції щодо вступу України до Північноатлантичного Альянсу.

Таким чином, перспективи спільного реагування Україна – НАТО на гібридні загрози невійськовими методами можна конкретизувати в таких рекомендаціях:

1. НАТО має розглядати суверенітет та територіальну цілісність України як основу безпеки в Європі.
2. Інтенсифікація контактів між парламентарями України та колегами з країн Альянсу, як з владних політичних сил, так і з опозиції, з різних питань, у тому числі в рамках Міжпарламентської ради Україна-НАТО.
3. Залучення країн-членів НАТО до розмінування та економічної відбудови звільнених та прифронтових територій Донецької та Луганської областей сприятиме розвитку співробітництва в цілому.
4. У енергетичному секторі Україна та НАТО мають зосередитися на захисті надзвичайно важливої енергетичної інфраструктури, диверсифікації джерел енергії та способів її постачання. «...фізичний зв'язок із газопроводами Західної Європи, а також доступ до сировини з Норвегії та Близького Сходу зменшили б залежність України від Росії» [6, с. 34].
5. Вивчати та застосовувати досвід країн-членів НАТО в районах бойових дій на сході України щодо забезпечення нормального функціонування місцевого населення, поєднуючи його з практичною допомогою з боку Альянсу.
6. Забезпечити інформаційну безпеку, у тому числі шляхом підвищення обізнаності мешканців країн-сусідів НАТО про реальну ситуацію в Україні.
7. НАТО має приділяти особливу увагу розбудові потенціалу кіберзахисту України та спільній протидії та зупиненню тих людей, які причетні до підтримки терористичної діяльності.
8. Україна повинна якомога швидше затвердити необхідний закон для впровадження системи гуманітарного розмінування за міжнародними стандартами IMAS (International Mine Action Standards).
9. Україні слід долучитися до роботи центрів передового досвіду НАТО, насамперед у «...енергетичній безпеці (Вільнюс, Литва), кібербезпеці (Таллінн, Естонія) та стратегічних комунікаціях (Рига, Латвія)» [10].
10. Впровадження системи цивільного контролю над сектором безпеки в Україні шляхом створення різноманітних платформ та наповнення їх ефективними діями для боротьби з гібридними загрозами.
11. Створення за підтримки «...Платформи Україна-НАТО з протидії гібридній війні, як ключової платформи для залучення експертів», має стати інструментом спільної та комплексної протидії війні, розв'язаній Росією.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

З огляду на вище викладене для України, яка прагне до формування оптимальної моделі національної безпеки та стабільного розвитку регіону, найбільш прийнятним рішенням є входження до НАТО. Адже саме ця організація працює на зміцнення безпеки євроатлантичної спільноти. До того ж сьогодні, як відомо, Альянс проводить політику «відкритих дверей» стосовно нових членів, і для її реалізації вироблені відповідні програми.

В перспективі поглиблена невійськова співпраця з НАТО дозволить Україні наблизитись до стандартів Альянсу, здійснити внутрішні демократичні перетворення та підвищити ефективність цивільних секторів безпеки нашої країни. Крім того, ця сторона співробітництва надасть можливість великій частині українського населення безпосередньо відчутти її результати та краще зрозуміти сутність Північноатлантичного альянсу.

Література

1. Абрамов В., Борисевич С., Дацюк А., Забезпечення національної безпеки України в умовах входу України до європейського та євроатлантичного простору: монографія. НАДУ. Київ 2019. 110 с.
2. Александров О., Україна – НАТО: нові умови та реальності співробітництва: аналіт. доп. Україна – НАТО: нові умови та реалії співпраці: аналітик. доп., НІСД. Київ 2018. 56 с.
3. Андрушків Б., Вівчар О., Проблеми теорії і практики менеджменту : навч.-метод. підручник «Проблеми теорії та практики менеджменту». ТОВ «Терно-Граф», Тернопіль 2009 р. 312 с.
4. Вівчар О. Управління економічною безпекою підприємств: соціогуманітарні контексти. ФОП Паляниця, Тернопіль 2018. 515 с.
5. Вступ до НАТО – стратегічний вибір України. Інститут трансформації суспільства. Київ 2020. 192 с.
6. Муравська Ю. Парадигма розвитку державно-правового регулювання оборони і безпеки в Європейському Союзі. Актуальні проблеми юриспруденції. Випуск 1 (9). С. 30-35.
7. Розвиток особливого партнерства України з НАТО. URL: <https://ukraine-nato.mfa.gov.ua/ukrayina-nato/rozvitok-osoblivogo-partnerstva-ukrayini-z-nato>, звернення: 14.11.2021.
8. Співробітництво з НАТО: правові аспекти. URL: https://minjust.gov.ua/m/str_951, звернення: 14.11.2021.
9. Martyniuk V., Muravska Y., Forming a foreign trade partner ship strategy in the context of strengthening national economic security. A case study of Ukraine, “Forum Scientiae Oeconomia. Warszawa. 2020. Vol 8 No 2 (2020). P. 5-24. URL: <http://ojs.wsb.edu.pl/index.php/fso/article/view/296/237>, accessed: 14.11.2021.

10. Secretary General: NATO stands with Ukraine. NATO. URL: https://www.nato.int/cps/en/natohq/news_188552.htm?selectedLocale=en, accessed: 14.11.2021.

References

1. Abramov V., Borysevych S., Datsiuk A., Zabezpechennia natsionalnoi bezpeky Ukrainy v umovakh vkhodzhennia Ukrainy do Yevropeiskoho ta Yevroatlantychnoho prostoriv: monohrafiia [Ensuring the national security of Ukraine in terms of Ukraine's entry into the European and Euro-Atlantic spaces: a monograph]. NADU. Kyiv 2019. 110p.
2. Aleksandrov O., Ukraina – NATO: novi umovy ta realii spivrobitnytstva: analit. dop. [Ukraine – NATO: new conditions and realities of cooperation: analyst. ext], NISD, Kyiv 2018, 56p.
3. Andrushkiv B., Vivchar O., Problemy teorii i praktyky menedzhmentu :navch.-metodych. posibn. [Problems of theory and practice of management textbook]. Terno-Graf LLC. Ternopil 2009. 312 p.
4. Martynyuk V., Muravska Y., Forming a foreign trade partnership strategy in the context of strengthening national economic security: A case study of Ukraine. "Forum Scientiae Oeconomia". Warszawa. 2020. Vol 8 No 2 (2020). P. 5-24. URL: <http://ojs.wsb.edu.pl/index.php/fso/article/view/296/237>, accessed: 14.11.2021.
5. Muravska Y., Paradyhma rozvytku derzhavno-pravovoho rehuliuвання oborony i bezpeky v Ievropejs'komu Soiuzi [The paradigm of development of state and legal regulation of defense and security in the European Union]. Actual problems of jurisprudence. TNEU. Ternopil 2017. Issue 1 (9). P. 30-35.
6. Rozvytok osoblyvoho partnerstva Ukrainy z NATO [Development of Ukraine's special partnership with NATO]. URL: <https://ukraine-nato.mfa.gov.ua/ukrayina-nato/rozvitok-osoblyvogo-partnerstva-ukrayini-z-nato>, accessed: 14.11.2021.
7. Secretary General: NATO stands with Ukraine. NATO. URL: https://www.nato.int/cps/en/natohq/news_188552.htm?selectedLocale=en, accessed: 14.11.2021.
8. Spivrobitnytstvo z NATO: pravovi aspekty [Cooperation with NATO: legal aspects]. URL: https://minjust.gov.ua/m/str_951, accessed: 14.11.2021.
9. Vivchar O., Upravlinnia ekonomichnoi bezpekoiu pidpriemstv: sotsiohumanitarni konteksty [Management of economic security of enterprises: socio-humanitarian contexts]. FOP Palianytsia. Ternopil 2018. 515 p.
10. Vstup do NATO – stratehichniy vybir Ukrainy [Joining NATO is a strategic choice for Ukraine]. Institute of Transformation of Society. Kyiv 2020. 192 p.

Надійшла / Paper received : 19.12.2021

Надрукована / Printed : 31.01.2022

УДК 331.556.4

DOI: 10.31891/2307-5740-2022-302-1-2

ПОЛІЩУК Є. А.

<https://orcid.org/0000-0002-6133-910X>

e-mail: polishchuk@kneu.edu.ua

ГАРАФОНОВА О. І.

<https://orcid.org/0000-0002-4740-7057>

e-mail: ogarafonova@ukr.net

ЖУРАВЕЛЬ В. В.

e-mail: valericrane30@gmail.com

ДВНЗ «Київський економічний університет імені Вадима Гетьмана»

ОСОБЛИВОСТІ ГРОШОВИХ ПЕРЕКАЗІВ ЗАРОБІТЧАН: ВПЛИВ НА ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ

Дослідження присвячене аналізу грошових переказів заробітчан та міграційних процесів в Україні. Проаналізовано дані щодо обсягів вприватних грошових переказів мігрантів, Розглянуто дані щодо розподілу обсягів грошових переказів із-за кордону за каналами надходження. Вичислено частки приватних грошових переказів в Україні за основними країнами. Порівняно системи переказів, які користуються найбільшою популярністю в Україні. Проаналізовано структуру обсягів грошових переказів з-за кордону за джерелами формування. Проведено оцінку впливу грошових переказів і заощаджень на соціально-економічний розвиток України, а також надання відповідних даних для підтримки рекомендацій, заснованих на фактичних даних, задля сприяння стабільності та сталому соціально-економічному розвитку в Україні. Наведено наслідки міграційних процесів для України.

Ключові слова: грошові перекази, міжнародні платіжні системи, міграція населення, грошові перекази мігрантів, приватні трансферти, НБУ, канали грошових переказів, заробітчанин.

YEVHENIIA POLISHCHUK, OLGA GARAPHONOVA, VALERII ZHURAVEL

Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

PACULARITIES OF TRANSFERS OF EMPLOYEES: IMPACT ON THE ECONOMY OF UKRAINE

The potential for migration for development is closely linked to remittances, savings and investment intentions of migrant workers. However, the question of how the human, social and financial capital of migrant workers can be better used for the development of Ukraine is becoming increasingly important. What can the authorities do at the national, regional and local levels to increase the positive impact and remittances of migrant workers on Ukraine's future development?

Based on the analysis results the following conclusions were drawn. Situation on the labor market of Ukraine, low level real wages, a decrease in the number of enterprises, rising unemployment, leads to the fact that Ukrainians are looking for work abroad. As a result, remittances from migrants are growing.

The study is devoted to the analysis of remittances and migration processes in Ukraine. The data on the volume of private remittances of migrants are analyzed, the data on the distribution of the volume of remittances from abroad by channels of receipt are considered. The shares of private remittances to Ukraine by main countries were determined. The systems of transfers that are the most popular in Ukraine are compared. The structure of the volume of remittances from abroad by sources of formation is analyzed. An assessment of the impact of remittances and savings on the socio-economic development of Ukraine was made, as well as the provision of relevant data to support evidence-based recommendations to promote stability and sustainable socio-economic development in Ukraine.

The consequences of migration processes are ambiguous, but their impact on the socio-economic and political development of Ukraine is growing. The degree of this influence largely depends on the effectiveness of the state's migration policy.

Key words: money transfers, international payment systems, migration of migrants, money transfers of migrants, private transfers, NBU, money transfer channels, migrant worker.

Постановка проблеми у загальному вигляді

та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями

Тісний зв'язок між економічним розвитком та міграцією був визнаний протягом певного часу. Проте останніми роками відбувся зсув у мисленні про взаємозв'язок між міграцією та розвитком. Традиційно міграція розглядалася як проблема з негативними наслідками для розвитку. Сьогодні все більше усвідомлюється, що міграція та мігранти можуть сприяти розвитку країни. Одним із факторів, що сприяли цій зміні мислення, є дедалі більше усвідомлення важливості грошових переказів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Серед дослідників, котрі займалися аналізом Гайдуцький А, Даніленко, Т. Вахненко, В. Гесць, В. Кораблін, І. Луніна, Л. Тарангул, В. Федосов та ін. та ін. Ці та інші вчені досліджували теоретичні основи оцінки впливу міграційних потоків та надходження фінансового капіталу у вигляді грошових переказів на головні макроекономічні показники розвитку, у тому числі подолання бідності, зростання споживання, формування людського потенціалу, а також удосконалення системи їх інформаційного і статистичного забезпечення.

Виділення невіршених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується стаття

Сьогодні не приділено досить уваги визначенню впливу грошових переказів на економіку країн. Окремі проблеми, зокрема залучення капіталу мігрантів як джерела інвестиційних ресурсів для фінансового ринку країни, стимулювання економічного зростання в Україні і набуття ним інноваційної природи як основи сталого економічного розвитку, ще певною мірою залишаються поза увагою вчених і практиків

Формулювання цілей статті

Метою статті є аналіз динаміки міжнародних переказів в світі та в Україні та поведінки заробітчани, а також розробка пропозицій щодо заохочення переказів та їх спрямування в інтересах розвитку країни.

Виклад основного матеріалу

Понад дві третини мігрантів щороку здійснюють перекази до України в середньому на суму 4 800 доларів США. Оскільки надходження від грошових переказів з-за кордону становлять 13,6 млрд доларів США, що еквівалентно 8% валового внутрішнього продукту (ВВП) за 2021 рік, здійснення грошових переказів є надзвичайно важливим питанням для України [1].

За останні десять років питання міграції привертає все більше уваги та набуває дедалі вагомішого значення для України. За рейтингом Світового банку, Україна є п'ятим за розміром постачальником трудових мігрантів у світі та першим – серед країн Центральної та Східної Європи. Загалом Україна вважається найбільшим постачальником трудових мігрантів у Європі. Майже 25% економічно активного населення країни тимчасово чи постійно працює за кордоном. значну кількість досліджень у подальших досліджень [2].

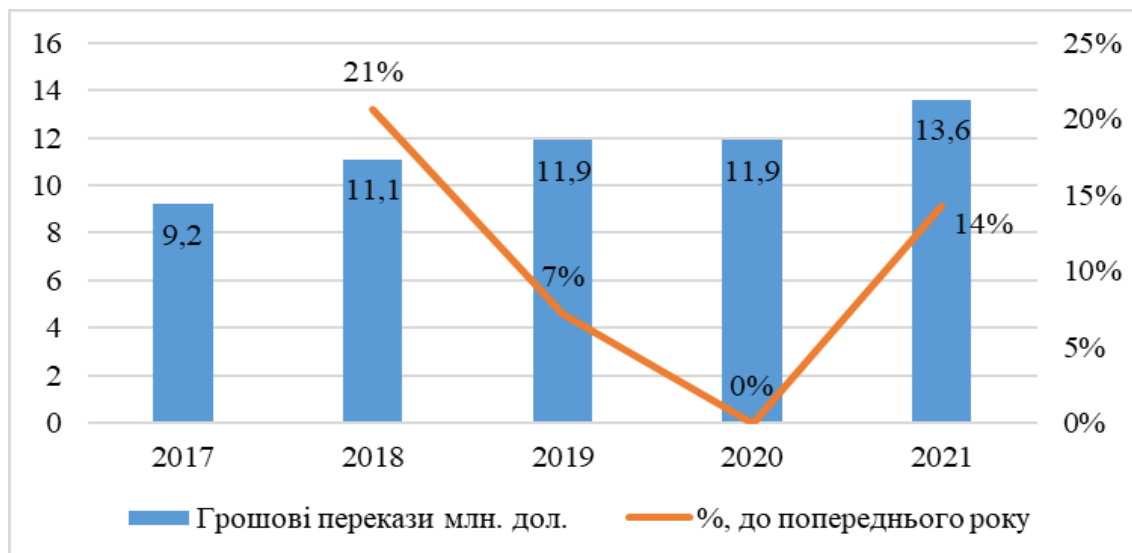


Рис. 1. Обсяги приватних грошових переказів в Україну у 2017-2021 рр., млн дол.

Джерело: складено автором на основі [6]

Національний банк враховував як офіційні, так і неофіційні канали надходження грошей в Україну. За допомогою неформальних каналів протягом періоду із січня по грудень 2021 року Україну переказали 13,6 млн дол., що на 3,1 мільйона доларів більше, ніж протягом такого ж періоду минулого року. Навіть в умовах економічної кризи, яка виникла внаслідок карантину, перекази з-за кордону зросли на 7 % у 2019 році, та збереглися на рівні в 2020 р. та створили нові стимули для підтримки ситуації.

Обсяги переказів в Україну (рис. 2) через банківську систему зросли на 11%, а обсяги надходження коштів із-за кордону, здійснені з використанням систем переказу коштів зросли на 26%. Обсяги коштів, що надійшли в країну неформальними каналами (шляхом передавання готівки або матеріальних цінностей від одного домогосподарства до іншого), за оцінками Національного банку України, у 2020 році становили понад 4,0 млн дол. США.

Серед мігрантів банківські перекази та перекази через МПС є другим та третім за популярністю варіантами переказу коштів (після перевезення готівки, у тому числі в натуральній формі та неофіційними каналами). Такі канали переказів є безпечними, проте існує ймовірність допущення помилки при введенні номера банківського рахунку. Щодо перевезення готівки, є високий рівень ризику, жодних гарантій і можливостей відстеження. Проте, майже половина від загального обсягу грошових переказів до України здійснюється шляхом перевезення готівки (у тому числі в натуральній формі та неофіційними каналами). Кожен канал переказу має власний механізм та специфічні особливості.



Рис. 2. Розподіл обсягів грошових переказів із-закордону за каналами надходження у 2016-2020 рр. млн дол.
Джерело: складено автором на основі [6]

У розрізі країн найбільше транскордонних переказів в Україну надходить з Польщі, США, Сполученого Королівства, Росії, Чехії, Німеччини та Італії (рис. 3).

Трьома найпопулярнішими країнами призначення для трудових мігрантів з України є Польща, Німеччина та Чехія. [3] Так, за даними опитування українців, які до карантину працювали в Польщі, проведеного в липні 2020 р., 70% виявили бажання найближчим часом повернутися на роботу за кордон [4]

Таблиця 1

Порівняння каналів грошових переказів

Рейтинг	Банки	P2P	МПС	Поштові служби	Готівка
Основні учасники	ПриватБанк Ощадбанк Райффайзен Укргазбанк Кредобанк Укрсиббанк Альфа-Банк Банк Південний	iPay.ua LiqPay Paysend.com Send2UA.com TransferGo TransferWise	Western Union MoneyGram IntelExpress RIA	Укрпошта	н/д
Вартість	Фіксована комісія, 18–27 євро (залежно від кількості банків кореспондентів) Комісія за операцію обсягом 0,5–1%	Комісія за операцію обсягом 1–2%	Близько 4,5 євро за операцію	Залежить від країни походження платежу Подвійна валютна конвертація суми переказу	н/д
Обмеження	Відсутнє 150 000 грн (близько 5 000 євро)	150 000 грн (близько 5 000 євро)	150 000 грн (близько 5 000 євро)	150 000 грн (близько 5 000 євро)	10 000 євро (більша сума вимагає митного декларування)
Тривалість	3–5 днів	10 хв–72 год	1–30 хв	1–5 днів	н/д

Джерело: складено автором на основі [10,]

За даними опитування трудових мігрантів з регіону Карпат, проведеного у 2020 р., лише 4% опитаних вкладають свої кошти в розвиток бізнесу в Україні. Тридцять шість відсотків (36%) респондентів зазначили, що не мають достатньо коштів для інвестицій, а кожний четвертий – що не має бажання використовувати заробітки в такий спосіб. Одержувачі в Україні використовують наявні перекази для збільшення споживання домогосподарств й інвестицій у нерухомість, а не для вкладення коштів у бізнес або продуктивну діяльність [5].

Якщо мігранти і шукають можливості для інвестування в бізнес, то це переважно відбувається на рівні місцевих громад. У багатьох немає впевненості в економічних перспективах та стабільності в Україні, а також недовіра до державних інституцій, тому заробітчани реалізують інвестиції на рівні своїх територіальних громад. Мігранти обирають безпечні інвестиції, вони зацікавлені здебільшого в депозитах з чіткими та передбачуваними доходами.

Українське законодавство, в тому числі Закон України «Про зовнішню трудову міграцію», не передбачає жодних спеціальних привілеїв чи стимулів для інвестування мігрантських заощаджень [7].

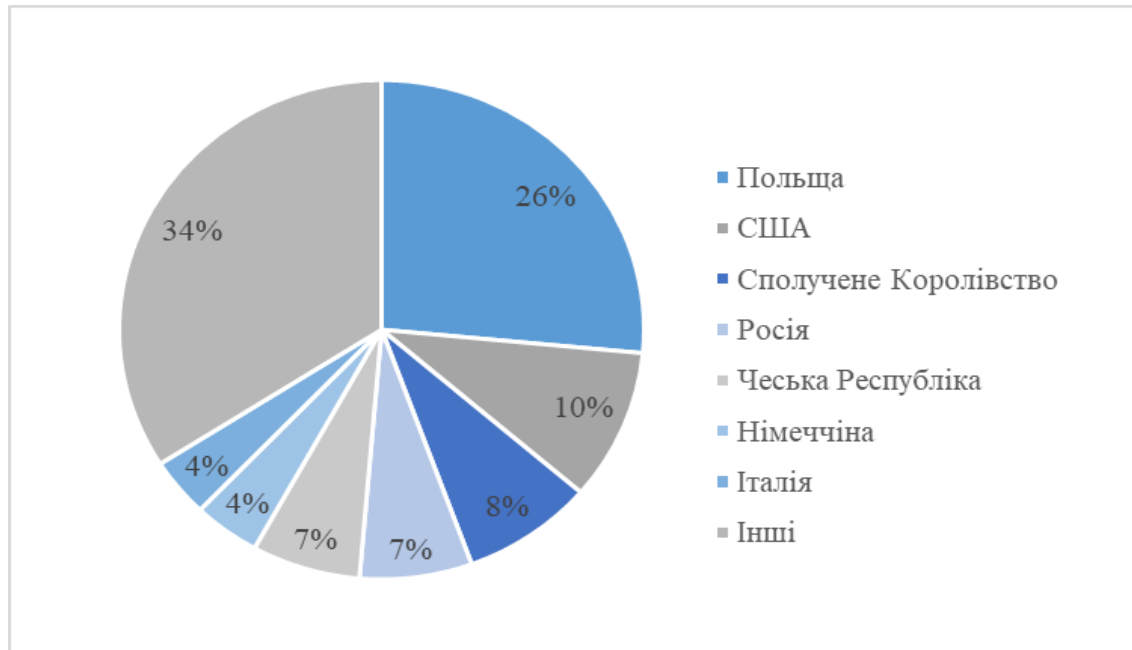


Рис. 3. Частки приватних грошових переказів в Україну за основними країнами

Джерело: складено автором на основі [6]

У січні 2021 р. Кабінет Міністрів вніс на розгляд Верховної Ради України законопроект №4669 «Про внесення змін до деяких законів України щодо запровадження допомоги для економічної реінтеграції трудових мігрантів» [8]. Він передбачає виділення бізнесменам-початківцям з-поміж мігрантів, які повертаються на батьківщину, безповоротних грантів або безпроцентної позики в сумі, співставній з їхніми власними капіталовкладеннями. У вересні 2021 р. Верховна Рада повернула законопроект до Кабміну на доопрацювання.

Вплив трудової міграції на економічний розвиток України є неоднозначним. Грошові перекази допомагають розвитку малих підприємств та сприяють розвитку підприємницьких навичок, навіть якщо трудова міграція іноді тягне за собою тимчасове падіння виробництва, особливо в сільськогосподарському секторі. Грошові перекази мігрантів є важливим джерелом зовнішнього фінансування країни: разом з зростанням обсягів грошових переказів на батьківщину зростає і їх вплив на фінансову, економічну та соціальну ситуацію в країні.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

В результаті проведеного аналізу можна відзначити, що грошові перекази На побутовому рівні грошові перекази часто мають позитивний ефект розвитку. Вони допомагають покращити освіту дітей, сприяють покращенню здоров'я, житла та добробуту сім'ї, а отже сприяють майбутньому розвитку людського капіталу. Крім того, вони часто полегшують труднощі бідності, підтримуючи сімейний бюджет.

На даний час відсутні адекватні умови, які б давали змогу українським трудовим мігрантам безпечно й ефективно заощаджувати гроші або інвестувати в Україні. Для скеровування заробітчан в інвестиції та збільшення потоку зворотньої міграції необхідна грамотна макроекономічна політика і політичний процес, який сприяє стабільності та зростанню розвитку в Україні; відкрити українським підприємствам та іншим зацікавленим сторонам доступ до довгострокового фінансування за привабливими ставками й на привабливих умовах шляхом поглиблення й розширення фінансового ринку; створення можливостей для фінансових відносин, щоб подолати теперішню недовіру українських трудових мігрантів до вітчизняних банків.

Література

1. Національний банк України, Обсяг переказів в межах України за 2020 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://bank.gov.ua/ua/news/all/obsyag-perekaziv-v-mejah-ukrayini-za-2020-rik-zris-mayje-nachvert>
2. Світовий банк, Рейтинг країн за показником постачання трудових мігрантів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.worldbank.org/uk/news/press-release/2020/04/22/world-bank-predicts-sharpest-decline-of-remittances-in-recent-history>
3. Державна служба статистики України, Дослідження міграції, 2017 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/ds.htm

4. Чи потрібні у Польщі українські робочі руки? [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://ampua.org/novyny/chi-potribni-u-polshhi-ukrainski-roboch>
5. Васильців Т., Риндзак О., Бачинська М. Проблеми життя та праці зовнішніх мігрантів з Карпатського регіону України: результати пілотного опитування та пріоритети регіональної міграційної політики. Науково-аналітична записка. 2021
6. Національний банк України. Статистика зовнішнього сектору [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://bank.gov.ua/>
7. Про зовнішню трудову міграцію [Електронний ресурс]: закон України : [Із змінами, внесеними згідно із Законом № 341-IX від 05.12.2019, ВВР, 2020, № 13, ст.68] // Відомості Верховної Ради України (ВВР). 2015 - № 49-50 - ст. 463 – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/761-19#Text>
8. Про внесення змін до деяких законів України щодо запровадження допомоги для економічної реінтеграції трудових мігрантів [Електронний ресурс]: проект закону України: від 28.01.2021 р. № 4669. – Режим доступу : http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=70943
9. Гайдуцький А.П. ЕКОНОМІЧНІ ТА СОЦІАЛЬНІ ПЕРЕДУМОВИ МІЖНАРОДНОЇ МІГРАЦІЇ НАСЕЛЕННЯ / А. П. Гайдуцький // Журнал “Економіка та держава” : наукове фахове видання України з питань економіки. № 7, 2011, стор. 7–12.
10. ТОП 4 найпопулярніших способів міжнародних переказів коштів в Україну. 2020 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.032.ua/news/2914852/top-4-najpopularnisih-sposobiv-miznarodnih-perekaziv-kostiv-v-ukrainu>
11. Все, що потрібно знати про обмеження на грошові перекази в Україну. 2021 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://perekaz24.eu/vse-shho-potribno-znaty-pro-obmezheniya-na-groshovi-perekazy-v-ukrayinu>

References

1. Natsionalnyi bank Ukrainy, Obsiah perekaziv v mezhakh Ukrainy za 2020 rik, [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <https://bank.gov.ua/ua/news/all/obsyag-perekaziv-v-mejah-ukrayini-za-2020-rik-zris-mayje-na-chvert>
2. Svitovyi bank, Reitynh krain za pokaznykom postachannia trudovykh mihrantiv. [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <https://www.worldbank.org/uk/news/press-release/2020/04/22/world-bank-predicts-sharpest-decline-of-remittances-in-recent-history>
3. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy, Doslidzhennia mihratsii, 2017 r [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/ds.htm
4. Chy potrebni u Polshchi ukrainski robochi ruky? [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <https://ampua.org/novyny/chi-potribni-u-polshhi-ukrainski-roboch>
5. Vasylytsiv T., Ryndzak O., Bachynska M. Problemy zhyttia ta pratsi zovnishnikh mihrantiv z Karpatskoho rehionu Ukrainy: rezultaty pilotnoho opytuvannia ta priorytety rehionalnoi mihratsiinoi polityky. Naukovo-analitychna zapyska. 2021
6. Natsionalnyi bank Ukrainy. Statystyka zovnishnoho sektoru. [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <https://bank.gov.ua/>
7. Pro zovnishniu trudovu mihratsiiu [Elektronnyi resurs]: zakon Ukrainy : [Iz zminamy, vnesenymy zghidno iz Zakonom № 341-IX vid 05.12.2019, VVR, 2020, № 13, st.68] // Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy (VVR). 2015 - № 49-50 - st.463 – Rezhym dostupu: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/761-19#Text>
8. Pro vnesennia zmin do deiakykh zakoniv Ukrainy shchodo zaprovadzhennia dopomohy dla ekonomichnoi reintehratsii trudovykh mihrantiv [Elektronnyi resurs]: proiekt zakonu Ukrainy: vid 28.01.2021 r. N 4669. – Rezhym dostupu : http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=70943
9. A. P. Haidutskiyi EKONOMICHNI TA SOTSIALNI PEREDUMOVY MIZHARODNOI MIHRATsII NASELENNIA/ A. P. Haidutskiyi// Zhurnal “Ekonomika ta derzhava” - naukove fakhove vydannia Ukrainy z pytan ekonomiky. № 7 2011, stor. 7 – 12
10. TOP 4 naipopuliarnisih sposobiv miznarodnykh perekaziv koshtiv v Ukrainu.2020. [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <https://www.032.ua/news/2914852/top-4-najpopularnisih-sposobiv-miznarodnih-perekaziv-kostiv-v-ukrainu>
11. Vse, shcho potrebno znaty pro obmezhenia na hroshovi perekazy v Ukrainu.2021. . [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <https://perekaz24.eu/vse-shho-potribno-znaty-pro-obmezheniya-na-groshovi-perekazy-v-ukrayinu>

Надійшла / Paper received : 03.01.2022

Надрукована / Printed : 31.01.2022

УДК 657

DOI: 10.31891/2307-5740-2022-302-1-3

РОМАНОВА О. В.

<https://orcid.org/0000-0002-9606-7263>

e-mail:olha.romanova88@gmail.com

ГОНЧАР К. С.

<https://orcid.org/0000-0003-0544-2505>

e-mail: goncar.kseniia@gmail.com

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

ДО ПИТАННЯ УТОЧНЕННЯ ОБЛІКОВОЇ КЛАСИФІКАЦІЇ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ НАУКОЄМНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розглянуто питання уточнення класифікації нематеріальних активів для цілей бухгалтерського обліку. Висвітлено основні документи, що регулюють облік нематеріальних активів в нашій державі. Проаналізовано різні підходи до сутності нематеріальних активів в наукових та нормативних джерелах. Досліджено структуру інвестицій в нематеріальні активи українських підприємств. Встановлено цінність для інноваційних підприємств галузі М витрат на професійну підготовку, перепідготовку та підвищення кваліфікації персоналу. В результаті ми прийшли до висновку, що питання класифікації нематеріальних активів залишається до кінця невирішеним, а отже є актуальним та запропонували розширити склад нематеріальних активів наукоємних підприємств відповідно до міжнародних стандартів бухгалтерського обліку для покращення обліково-аналітичного забезпечення управління активами наукоємних підприємств.

Ключові слова: нематеріальні активи, людський капітал, інтелектуальний капітал, організаційні витрати, бухгалтерський облік, інтелектуальна власність, витрати на навчання, нематеріальні активи на етапі розробки.

OLHA ROMANOVA, KSENIIA HONCHAR

Oles Honchar Dnipro National University

TO THE QUESTION OF REFINING THE ACCOUNTING CLASSIFICATION OF INTANGIBLE ASSETS OF SCIENTIFIC ENTERPRISES

The modern development of the economic system of our state requires the use of new scientific knowledge and innovations. The scientific sphere is a small segment of the economy in our country, as of 2020 the share of this industry in Ukraine's GDP was only 3.04% and is much lower than this figure in Germany (6.24%), Spain (4.68%), Poland (5.92%) and France (8.44%).

Science-intensive enterprises and intangible assets are interrelated, as the production capacity of enterprises in this industry depends on the availability of intellectual property rights. However, intangible assets are underestimated in the activities of Ukrainian science-intensive enterprises, and therefore today professional, scientific and technical activities (industry M) in the country is experiencing a crisis, which reduces the prestige of scientific work.

The article considers the issues of approaches to the classification of intangible assets for accounting purposes. The main documents governing the accounting of intangible assets in our country are highlighted. Different approaches to the essence of intangible assets in scientific and regulatory sources are analyzed. It was found that intangible assets are one of the least studied categories in accounting. The share of the scientific sphere in GDP has been studied. The structure of investments in intangible assets of Ukrainian enterprises is analyzed. The importance of expenses for professional training, retraining and advanced training for innovative enterprises of the "M" branch is established. As a result, we concluded that the issue of classification of intangible assets remains unresolved, and therefore is relevant, and provided recommendations for improving the accounting and analytical management of knowledge-intensive enterprises.

Keywords: intangible assets, human capital, intellectual capital, organizational costs, accounting, intellectual property.

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

Сучасний розвиток економічної системи нашої держави потребує використання нових наукових знань та інновацій. Наукова сфера є невеликим сегментом економіки в нашій країні, станом на 2020 р. питома вага даної галузі у ВВП України склала лише 3,04% та виявляється значно меншою за цей показник у Німеччині (6,24%), Іспанії (4,68%), Польщі (5,92%) та Франції (8,44%).

Наукоємні підприємства та нематеріальні активи взаємопов'язані, оскільки від наявності прав на інтелектуальну власність залежать виробничі можливості підприємств даної галузі. Втім нематеріальні активи є недооціненими у діяльності українських наукоємних підприємств, і тому на сьогоднішній день професійна, наукова та технічна діяльність (галузь М) в країні зазнає кризових явищ, що знижує престиж наукової праці.

Аналіз досліджень та публікацій

Для українських підприємств нематеріальні активи (далі НМА) виступають однією з найменш досліджених категорій вітчизняної бухгалтерської методології, що має зв'язок з їх специфічними властивостями економічної природи та особливостями їх вартісної оцінки. Питанню дослідження сутності НМА у своїх працях присвятили увагу вчені В.В. Ясишена, О.В. Вакун, Н.М. Ткаченко, Н.М. Бразілій та

інші. Теоретичні основи обліку НМА відображені в національних і міжнародних стандартах, методичних рекомендаціях, положення яких щодо визнання, оцінки та класифікації НМА потребують подальшого вивчення адже не до кінця враховують їх особливу природу та всього їх різноманіття.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується стаття

Трансформаційні процеси в економічній системі України посилюють необхідність чіткої ідентифікації нематеріальних активів як ключової конкурентної переваги інноваційного підприємства. Особлива природа НМА породжує все нові методичні питання загальної проблеми розкриття їх облікової сутності. Найбільш точно сутність НМА розкривається виходячи з об'єктів, що включено до їх складу. Тому у цій статті буде здійснено спробу узгодження ознак класифікації НМА та розширення складу нематеріальних об'єктів обліку відповідно до завдань організації бухгалтерського обліку на наукоємних підприємствах в умовах нової економіки знань.

Формулювання цілей статті

Мета дослідження полягає в уточненні класифікації НМА наукоємних підприємств задля раціональної організації обліку і отримання більш адекватної оцінки балансової вартості НМА наукоємних підприємств.

Виклад основного матеріалу

Облікова система нашої країни хоча і являє собою жорстку модель перехідного типу, яка має регламентовану основу бухгалтерського обліку і фінансової звітності, але в альтернативних варіантах оцінки; в якій паралельно впроваджуються нові принципи, що відповідають новими умовам ведення економічних відносин та продовжують діяти умови попереднього устрою, доки не завершиться остаточний перехід до міжнародних стандартів обліку і звітності. Методологічні основи формування та розкриття у бухгалтерському обліку і фінансовій звітності інформації щодо НМА в Україні регламентуються Національним положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи» (далі – НП(С)БО 8); Міжнародним стандартом бухгалтерського обліку 38 «Нематеріальні активи» (далі – МСБО 38).

О.В. Вагун виділяє три підходи щодо розкриття сутності НМА: юридичний, економічний та бухгалтерський. Юридичний підхід передбачає розгляд досліджуваної категорії як сукупності майнових прав на НМА. Як зазначає О.В. Вагун «...критерієм ідентифікації нематеріальних активів в даному випадку виступає наявність права власності на них...» [1, с. 211].

«Нематеріальний актив - об'єкт (об'єкти) права інтелектуальної власності, а також інші аналогічні права, визнані в порядку, встановленому законодавством, об'єктом права власності» [2]. З вище зазначеного випливає, що до НМА у розрізі юридичного підходу відносяться майнові права на результати інтелектуальної діяльності, прирівняні до них за правовим режимом засоби індивідуалізації юридичних осіб, товарів, робіт та послуг, а також інші подібні майнові права.

Розглянувши дефініцію «Нематеріальний(і) актив(и)» в економічній літературі можна визначити економічну сутність нематеріальних активів як довгострокових економічних ресурсів зі строком корисного використання понад один рік для визнання яких не обов'язково мати виключні права НМА, достатньо мати лише доступ до його використання для отримання економічної вигоди. Критерієм ідентифікації нематеріальних активів в такому випадку виступає *здатність контролю* над результатами інтелектуальної діяльності людей в процесі виконання ними професійної діяльності, що втілено у понятті «інтелектуальний капітал».

В обліковому сенсі поняття НМА визначено науковцями як «немонетарний актив, який не має фізичної субстанції та може бути ідентифікований» [3] та уточнено науковцями: «утримуються підприємством з метою використання протягом періоду більше одного року (або одного операційного циклу, якщо він довший за один рік) для виробництва, торгівлі, в адміністративних цілях чи надання в оренду іншим особам» [4]; «одним із видів ресурсів підприємства, які являють собою різні права і привілеї, у тому числі отримані за рахунок інтелектуальної діяльності, об'єкти інтелектуальної власності, що дають можливість здійснювати підприємницьку діяльність з метою одержання додаткових економічних вигід порівняно з конкурентами» [5].

В.В. Ясишена виокремлює сім основних характеристик НМА на які насамперед зазначають науковці це: 1) необоротні довгострокові активи; 2) не мають матеріальної форми (речового втілення); 3) здатні забезпечити прибуток (економічні вигоди); 4) являють собою права та переваги для підприємницької діяльності; 5) є одним із видів ресурсів підприємства; 6) мають вартість (мають бути оцінені); 7) можуть бути ідентифіковані (у т. ч. відділені від суб'єкта господарювання) [6, с. 34] або, слід зауважити, виникає внаслідок договірних або інших юридичних прав, незалежно від того, чи можуть вони бути передані або відокремлені від суб'єкта господарювання або ж від інших прав та зобов'язань та суб'єкт господарювання оцінює, чи є визначеним або невизначеним строк корисної експлуатації нематеріального активу [7].

Таким чином, використання кожного з наведених підходів дозволяє встановити специфіку розуміння поняття нематеріальних НМА в юридичній, економічній та бухгалтерській сферах: «як

ідентифіковані й оцінені довгострокові й поточні активи, які не мають фізичного втілення, є правами на об'єкти інтелектуальної власності, користування природними ресурсами, майном та організаційними й економічними привілеями, здатні принести економічну вигоду та можуть впливати на формування вартості підприємства, підвищувати його прибутковість і конкурентоспроможність» [6, с. 42-43] та найбільш точно сутність НМА розкривається виходячи із об'єктів, що входять до їх складу (рис. 1).

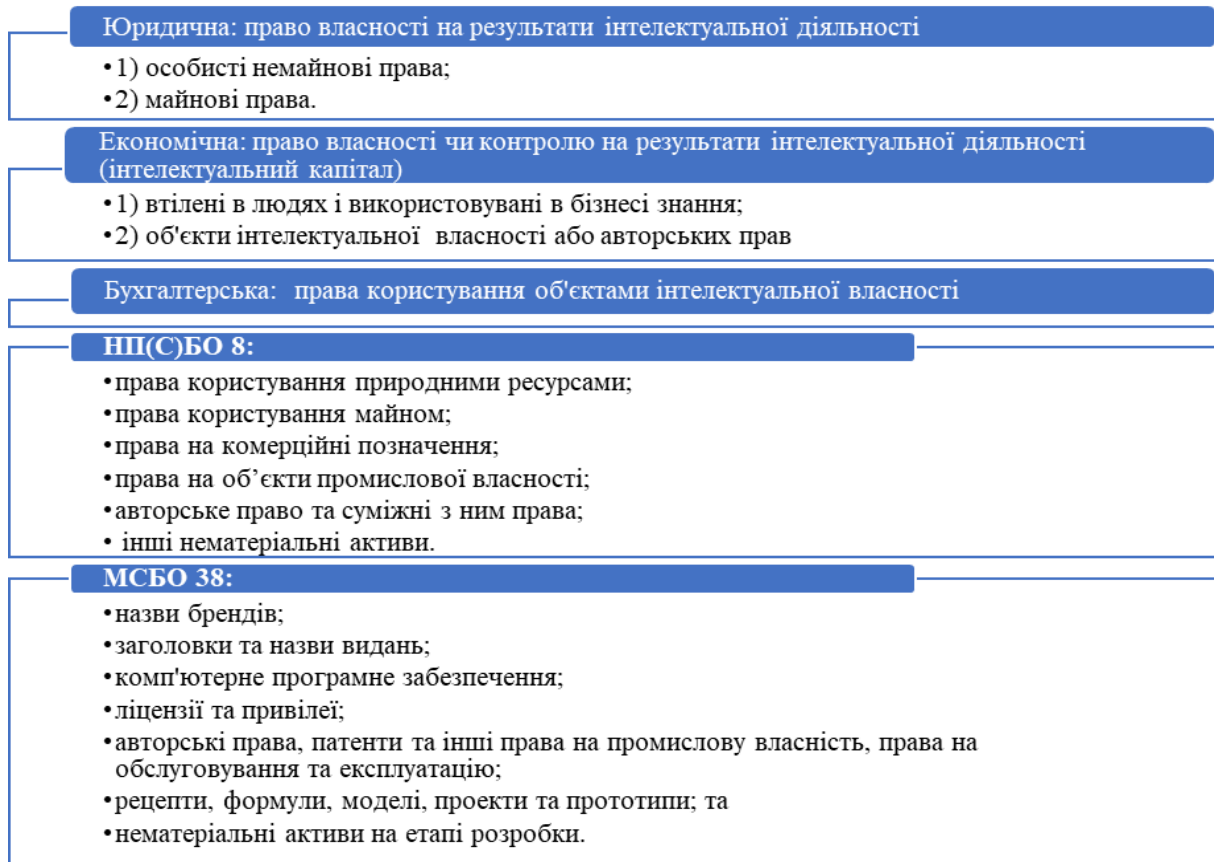


Рис. 1. Підходи до розуміння сутності та класифікації нематеріальних активів

Джерело: узагальнено автором

Як бачимо, відмінності між НП(С)БО 8 і МСБО 38 спостерігаються вже на рівні складу нематеріальних активів. Наприклад, можливість визнання організаційних витрат (organization costs) в балансі підприємства «у складі першої статті розділу «Нематеріальні активи», якщо національне законодавство дозволяє їх відображення у складі активів» визначає Директива 2013/34/ЄС [8]. До них відносяться державні мита, витрати на юридичне оформлення, витрати на підготовку установчих документів, реєстраційні витрати, а також оплата професійних послуг особам, які сприяють утворенню підприємству. Тож організаційні витрати – це витрати, що виникають під час створення підприємства і принесуть дохід за весь час існування підприємства, а отже вони мають капіталізуватися як НМА. Проте склад таких витрат потребує окремого вивчення.

Але слід визнати, що структура НМА зазначених облікових стандартів враховує не всі їх види. Так, виходячи з юридичного та економічного підходу, інтелектуальний капітал як особисті немайнові права на результати інтелектуальної діяльності, що втілені в людях і використовувані в них бізнесі знання залишаються поза об'єктами бухгалтерського обліку. Втім, «ці знання, - за визначенням М. Армстронга, - можна розглядати у якості нематеріальних ресурсів, які разом з матеріальними (грошима та майном) складають ринкову або загальну вартість підприємства» [9, с. 61].

Через це вітчизняна практика значно недооцінює таку облікову категорію як інвестиції в НМА (рис. 2).

Виходячи з даних рис. 2, можна зробити висновок про те, що частка інвестицій у НМА протягом 2016-2020 рр. є досить малою та не перевищувала 7% від загального обсягу інвестицій. Понад 90% обсягу капітальних інвестицій українських підприємств припадає на матеріальні активи, що свідчить про нерозповсюдженість використання НМА вітчизняними суб'єктами господарювання. В структура капітальних інвестицій у НМА українських підприємств за 2016-2020 рр. графічно зображено на рис. 3.

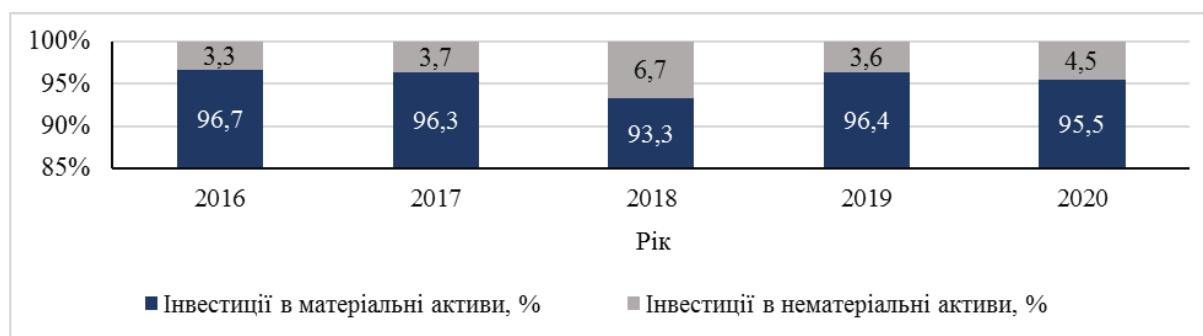


Рис. 2. Структура капітальних інвестицій за видами активів в Україні за 2016-2020 рр., %

Джерело: складено автором за даними [10]



Рис. 3. Структура капітальних інвестицій за видами нематеріальних активів в Україні за 2016-2020 рр., млн грн.

Джерело: складено автором за даними [10]

Дослідивши структуру капітальних інвестицій в НМА варто зазначити на тому, що інвестування у програмне забезпечення та бази даних протягом досліджуваного періоду мало чітку тенденцію до зростання та є більш пріоритетним напрямком для українських підприємств ніж інвестування у права на комерційні позначення, об'єкти промислової власності, авторське право та суміжні з ним права. Вкладених коштів на «права на комерційні позначення, об'єкти промислової власності, авторське право та суміжні з ним права» у 2020 р. скоротився у 2 рази порівняно з 2016 р., це свідчить про недооцінку людських ресурсів у виробничому процесі. Але за висловом Жака Фіценса «комп'ютери і програми не створюють вартості, доки добре освідченні люди не покладуть свої навчені руки на клавіатуру і не починають реалізовувати потенціал, закладений в програмному забезпеченні».

Як зазначають Т.В. Писаренко, Т.К. Куранда, Т.К.Кваша: «Рівень їх професійної кваліфікації та творчої активності відноситься до категорії основних індикаторів стану науки та інтелектуального потенціалу суспільства» [11, с. 13]. Для безперервної підтримки продуктивних якостей працівників, на належному рівні потрібні значні витрати на персонал. Спираючись на дані Держстату очевидно, що витрати на персонал є значною часткою витрат українських підприємств так само як і витрати на виконання науково-дослідних і конструкторських робіт, обсяг яких представлено на рис. 4.

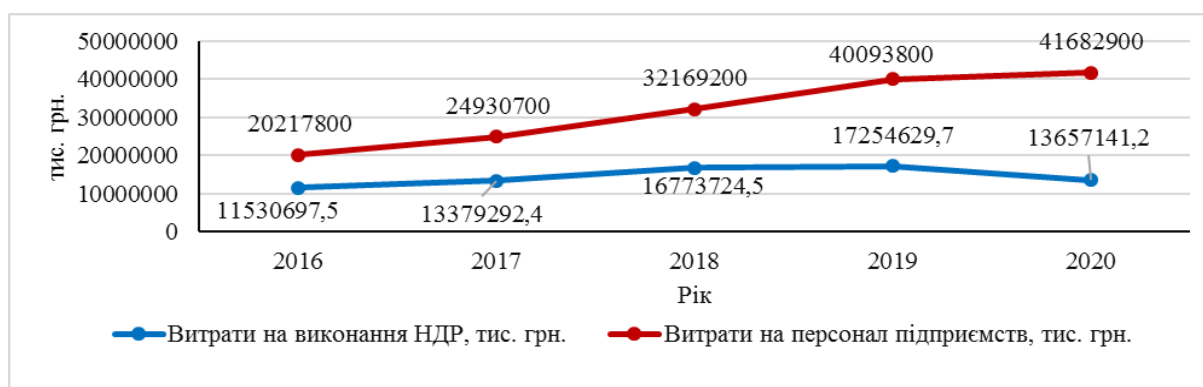


Рис. 4. Витрати на персонал та виконання НДР підприємств галузі «М» в Україні за 2016-2020 рр., тис. грн.

Джерело: [10]

Особливо цінними для інноваційних підприємств галузі М з точки зору оцінки НМА є витрати на професійну підготовку, перепідготовку та підвищення кваліфікації персоналу, які можуть бути капіталізовані в балансах підприємств, і які ми в [12] визначили як інвестиції в людський капітал і обґрунтували можливість їх визнання, виходячи з принципів міжнародних стандартів як нематеріальні активи на етапі розробки. Операції інвестування в людський капітал потребують аналізу можливості визнання персональних людських активів в сумі закінчених витрат на розвиток персоналу у контексті створення нематеріальних активів. Такий аналіз за МСБО 38 передбачає поділ процесу створення НМА на дві фази – дослідження та розробка.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Ефективна діяльність та інноваційний розвиток вітчизняних підприємств визначаються їх потенційними можливостями (вкладеннями в об'єкти інтелектуальної власності), що характеризують економічний потенціал. Нематеріальні активи виступають індикаторами інноваційної активності компаній та є складною категорією, яка з часом удосконалюється і змінюється.

З метою всебічного розкриття інформації і більш адекватної оцінки балансової вартості наукоємних підприємств та враховуючи вагомість даної категорії для М-галузі ми пропонуємо у складі нематеріальних активів визнавати 1) «витрати на професійне навчання» на нетто-основі. Організувати їх аналітичний облік доцільно на субрахунку: 127 «Персональні людські активи»; 2) організаційні витрати. Організувати їх аналітичний облік доцільно на субрахунку: 128 «Організаційні витрати». Таке розширення складу нематеріальних активів дозволить організувати бухгалтерський облік та отримати оцінку балансової вартості такого цінного для наукоємних підприємств ресурсу, як нематеріальні активи, і як наслідок більш адекватну оцінку бізнесу в ринкових умовах.

На закінчення – й надалі будуть виникати нові об'єкти нематеріальних активів і облік повинен надавати інформацію про них, а тому класифікація НМА відповідно до запитів нової економіки знань буде переглядатися.

Література

1. Вакун О.В. Нова сутність нематеріальних активів в бухгалтерському обліку / О.В. Вакун // Сталій розвиток економіки. – 2011. – 215 с.
2. Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій : Закон України // Відомості Верховної Ради України від 16.10.2020. – URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/143-16#Text>
3. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи» від 18.10.1999 р. № 242. – URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0750-99#Text>
4. Ткаченко Н.М. Бухгалтерський фінансовий облік, оподаткування і звітність : підручник / Ткаченко Н.М. – 3-е вид. допов. і перероб. – К. : Алерта, 2008. – 926 с.
5. Бразілій Н.М. Облік і аудит нематеріальних активів / Н.М. Бразілій. – Київ, 2007. – 240 с.
6. Ясишена В. В. Проблемні аспекти методології та організації обліку нематеріальних активів : монографія / В. В. Ясишена. – Тернопіль : ТНЕУ, 2020. – 330 с.
7. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 38 (МСБО 38). Нематеріальні активи від 01.01.2012. URL : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_050#Text
8. Директива від 26.06.2013 № 2013/34/ЄС «Директива 2013/34/ЄС Європейського Парламенту і Ради про щорічну фінансову звітність, консолідовану фінансову звітність і пов'язані з ними звіти певних типів компаній, яка вносить поправки до Директиви 2006/43/ЄС Європейського Парламенту і Ради і скасовує Директиви Ради 78/660/ЄС і 83/349/ЄС». URL : <https://ips.ligazakon.net/document/MU13169>.
9. Армстронг М. Практика управління людськими ресурсами / Армстронг М. ; пер. с англ. ; под ред. С.К. Мордовина. – 10-е изд. – СПб : Питер, 2009. – 848 с.
10. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 29.12.2021 р.)
11. Стан науково-інноваційної діяльності в Україні у 2020 році : науково-аналітична записка / Т.В. Писаренко, Т.К. Куранда, Т.К. Кваша та ін. – К. : УкрІНТЕІ, 2021. – 39 с. URL: <https://mon.gov.ua/storage/app/media/nauka/2021/06/23/AZ.nauka.innovatsiyi.2020-29.06.2021.pdf>
12. Гончар К.С. Формування системи показників про інвестиції в фінансові звітності будівельних підприємств / К.С. Гончар, О.В. Романова // Вісник Хмельницького національного університету. – 2020 – № 6. – С. 17–19.

References

1. Vakun O.V. Nova sutnist nematerialnykh aktiviv v bukhgalterskomu obliku / O.V. Vakun // Stalyi rozvytok ekonomiky. – 2011. – 215 s.
2. Pro derzhavne rehulivannia diialnosti u sferi transferu tekhnolohii : Zakon Ukrainy // Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy vid 16.10.2020. – URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/143-16#Text>
3. Natsionalne polozhennia (standart) bukhgalterskoho obliku 8 «Nematerialni aktyvy» vid 18.10.1999 r. № 242. – URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0750-99#Text>
4. Tkachenko N.M. Bukhgalterskyi finansovyi oblik, opodatkuvannia i zvitnist : pidruchnyk / Tkachenko N.M. – 3-e vyd. dopov. i pererob. – K. : Alerta, 2008. – 926 s.

5. Brazili N.M. Oblik i audyt nematerialnykh aktiviv / N.M. Brazili. – Kyiv, 2007. – 240 s.
6. Yasysheva V. V. Problemni aspekty metodolohii ta orhanizatsii obliku nematerialnykh aktiviv : monohrafiia / V. V. Yasysheva. – Ternopil : TNEU, 2020. – 330 s.
7. Mizhnarodnyi standart bukhhalterskoho obliku 38 (MSBO 38). Nematerialni aktivy vid 01.01.2012. URL : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_050#Text
8. Dyrektyva vid 26.06.2013 № 2013/34/JeS «Dyrektyva 2013/34/JeS Yevropeiskoho Parlamentu i Rady pro shchorichnu finansovu zvitnist, konsolidovanu finansovu zvitnist i poviazani z nymy zvity pevnykh typiv kompanii, yaka vnosyt popravky do Dyrektyvy 2006/43/JeS Yevropeiskoho Parlamentu i Rady i skasovuie Dyrektyvy Rady 78/660/JeEC i 83/349/JeEC». URL : <https://ips.ligazakon.net/document/MU13169>.
9. Armstronh M. Praktyka upravleniia chelovecheskymy resursamy / Armstronh M. ; per. s anhl. ; pod red. S.K. Mordovyna. – 10-e yzd. – SPb : Pyter, 2009. – 848 s.
10. Derzhavna sluzhba statystryky Ukrainy. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (data zvernennia: 29.12.2021 r.)
11. Stan naukovo-innovatsiinoi diialnosti v Ukraini u 2020 rotsi : naukovo-analitychna zapyska / T.V. Pysarenko, T.K. Kuranda, T.K. Kvasha ta in. – K. : UkrINTEI, 2021. – 39 s. URL: <https://mon.gov.ua/storage/app/media/nauka/2021/06/23/AZ.nauka.innovatsiyi.2020-29.06.2021.pdf>
12. Honchar K.S., Romanova O.V. Formuvannia systemy pokaznykiv pro investytsii v finansovi zvitnosti budivnykh pidpriemstv. Herald of Khmelnytskyi National University. 2020 № 6. S. 17-19.

Надійшла / Paper received : 05.01.2022

Надрукована / Printed : 31.01.2022

УДК 658:005.332.4:33.012.23
DOI: 10.31891/2307-5740-2022-302-1-4

ШПИЛЬОВА В. О.

<https://orcid.org/0000-0002-3891-3804>

e-mail: vera_bsh.21@ukr.net

Приватний вищий навчальний заклад «Європейський університет», Київ, Україна

КРАВЧИК Ю. В.

<https://orcid.org/0000-0002-2780-5605>

e-mail: gromplus7@gmail.com

Хмельницький національний університет

ЯЩЕНКО І. В.

<https://orcid.org/0000-0001-5046-5453>

Київський університет культури

УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТНИМИ ПОЗИЦІЯМИ ПІДПРИЄМСТВА

У статті акцентовано на проблематиці управління конкурентними позиціями підприємства, зокрема здійснено аналіз та розроблено низку пропозицій на прикладі даних фінансово-господарської та управлінської діяльності підприємства, яке спеціалізується на наданні будівельно-ремонтних послуг. Розроблено методику комплексного аналізування конкурентних позицій підприємства, що включає аналіз інвестиційної привабливості галузі, розрахунок структури та динаміки індексу Герфіндаля-Гршмана, показника динаміки місткості цільового ринкового сегмента, на якому спеціалізується підприємство. Розроблено та апробовано методику складання конкурентної карти підприємств-конкурентів на ринку будівельно-ремонтних послуг регіону. Запропоновано, розраховано та побудовано матрицю «Рівень привабливості галузі, в якій здійснює діяльність підприємство» за критеріями: (1) інтенсивність конкуренції в галузі; (2) стадія розвитку галузі. Визначено пріоритетні заходи зі посилення таких складових конкурентоспроможності підприємства, як фінансова, інтелектуально-кадрова, техніко-технологічна та інші.

Ключові слова: конкурентоспроможність; конкурентні позиції; дослідження ринку; підприємство; управління витратами; стратегічний розвиток.

VIRA SHPILEVA

Private Higher Educational Establishment "European University"

YURIY KRAVCHUK

Khmelnytskyi National University

INNA YASHCHENKO

Kyiv University of Culture

MANAGEMENT OF COMPETITIVE POSITIONS OF THE ENTERPRISE

The article focuses on the management of competitive positions of the enterprise, in particular, analyzed and developed a number of proposals on the example of financial and economic and management activities of the enterprise, which specializes in providing construction and repair services.

The purpose of the article is to substantiate the new methodological and applied principles of evaluation and policy formation to improve the competitive position of the enterprise.

Modern scientific research in the field of managing competitive positions of enterprises is analyzed and it is concluded that constant change of business conditions, high dynamics of changes in market conditions and market positions of enterprises, emergence of new methods and valuation methods and strategies for competitiveness require new theoretical and methodological developments in terms of improving the management system of competitive positions of the enterprise.

A method of comprehensive analysis of the competitive position of the company, including analysis of investment attractiveness of the industry, calculation of the structure and dynamics of the Herfindahl-Hirschman index, the dynamics of the capacity of the target market segment in which the company specializes. The method of compiling a competitive map of competing companies in the market of construction and repair services in the region has been developed and tested. The matrix "Level of attractiveness of the industry in which the company operates" is proposed, calculated and built according to the criteria: (1) the intensity of competition in the industry; (2) stage of development of the industry.

The applied significance of the research results is that priority measures have been identified to strengthen such components of enterprise competitiveness as financial, intellectual and personnel, technical and technological and others.

The scientific novelty of the research results is the substantiation of new methodological approaches to the analysis of the competitive position of the enterprise in the market.

Keywords: competitiveness; competitive positions; market research; enterprise; cost management; strategic development.

Постановка проблеми у загальному вигляді

та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями

Умови ведення ефективної господарської діяльності на сучасному етапі розвитку вітчизняної економіки є об'єктивно складними. Нестабільність зовнішнього середовища, високий рівень конкуренції, часті зміни внутрішніх та зовнішніх параметрів виробничо-господарської та фінансової діяльності, що породжують загрози і ризики, все це ставить під сумнів здатність кожного підприємства не лише до розвитку, але й безпосередньо до функціонування. Саме тому сучасні концепції управління базуються на

системному підході, при якому суб'єкт господарювання розглядається як відкрита система, передумови конкурентоспроможності якої визначаються не тільки всередині, а й поза нею. Конкурентні позиції, а за ними – безпосередньо конкурентоспроможність суб'єкта бізнесу, пов'язується з тим, наскільки органічно воно вписується в середовище свого господарювання та пристосовується до нього. Саме такий системний підхід необхідно застосовувати при управлінні конкурентоспроможності підприємства і він визначає як вагомість, так і важливість її забезпечення для належного функціонування суб'єкта бізнесу.

Проблема забезпечення належної конкурентоспроможності підприємств актуальна на всіх рівнях управління, оскільки основним інститутом сучасної ринкової економіки є суб'єкти господарювання, технологічний, економічний та організаційний рівень яких значною мірою обумовлює й розвиток національної економіки. Для України характерна висока нестабільність умов господарської діяльності. Це вимагає від керівників підприємств своєчасної та адекватної реакції, яка б забезпечила здатність їх існування і розвитку, сукупність яких, як правило, ототожнюється з конкурентоспроможністю.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Серед досліджень вітчизняних вчених-економістів, наукові інтереси яких пов'язані зі вивченням проблематики управління підприємствами, зокрема в аспекті формування й зміцнення конкурентних позицій, можна передусім виокремити праці І. Должанського та Т. Загорної [5, с.14-28], В. Фролової [9, с.177-181], В. Шарко [10, с.120-125], у яких узагальнено концептуальні основи поняття «конкурентоспроможність підприємства», розкрито її роль у покращенні конкурентних позицій підприємства на ринку, визначено складові конкурентоспроможності й напрями політики її забезпечення. Однак, складність і системність поняття конкурентних переваг і безпосередньо конкурентоспроможності потребувала її методологічного відокремлення від таких категорій, як фінансова та економічна безпека підприємства, яке деталізовано розкрито у публікаціях Т. Васильціва, Р. Уразалієва [3, с.153-158], Т. Васильціва, О. Ярошко [4, с.132-136], Ю. Кравчика [7, с.78-83], а також економічний потенціал та інтернаціоналізація, аспекти яких досліджує І. Коломієць [6, с.16-26]. У деякій мірі, методологічні основи оцінювання й управління конкурентними позиціями з врахуванням специфіки різних видів економічної діяльності висвітлені в працях С. Близнюка та А. Остапенка [1, с.41-42], І. Булаха та Т. Надтоки [2, с.40-48], Р. Лупака та А. Дідич [8, с.248-252], Я. Березівського, В. Збарського, А. Збарської [10, с.825-836] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується стаття

Однак, постійна зміна умов господарювання, висока динаміка зміни ринкової кон'юнктури та ринкових позицій підприємств, поява як нових методик та методів оцінювання, так і стратегій забезпечення конкурентоспроможності суб'єктів господарювання, потребують нових теоретико-методичних напрацювань в частині вдосконалення системи управління конкурентними позиціями підприємства.

Формулювання цілей статті

Метою статті є обґрунтування нових методико-прикладних засад оцінювання та формування політики покращення конкурентних позицій підприємства.

Виклад основного матеріалу.

Одна з головних цілей аналізування конкурентних позицій підприємства полягає у ідентифікації ключових факторів успіху у відповідній сфері бізнесу, тобто таких змінних серед великої їх кількості (наприклад, розміри підприємства, обсяги продажу, загальні витрати фінансово-господарської діяльності, витрати на рекламу тощо), які визначають можливість та здатність підприємства конкурувати на обраному цільовому сегменті ринку. Ними можуть виступати як вартісні показники (собівартість послуг; питомі капітальні вкладення; доходи/вдача витрат), так і такі, які важко піддаються кількісній оцінці (якість продукції та послуг; місце розташування підприємства і т. п.). В кожній сфері бізнесу існує свій особливий, визначений її специфікою набір ключових факторів успіху.

Аналіз інвестиційної привабливості як результат опису галузі складається з трьох етапів:

- багатофакторного аналізу рівня інтенсивності галузевої конкуренції;
- визначення стадії розвитку галузі;
- безпосередній аналіз інвестиційної привабливості галузі.

З метою аналізу рівня конкуренції на ринку в економічній літературі використовують індекс Герфіндаля–Гіршмана (ІГГ), який оцінює рівномірність розподілу ринкових часток конкурентів, які функціонують на ринку:

$$I_l = S_1^2 + S_2^2 + S_3^2 + \dots + S_n^2 = \sum S_n^2, \quad (1)$$

де I_l – індекс Герфіндаля–Гіршмана;

S_i – частка ринку i -го конкурента, виражена у відсотках;

n – загальна кількість підприємств на ринку.

Рівень конкуренції на ринку вважають нормальним, коли $I_i < 1000$. Якщо $I_i \geq 1800$, то ринок високомонополізований. Водночас існує здорова ринкова конкуренція, коли на ринку функціонує понад 10 конкурентів; одна фірма не володіє понад 31 % ринку; дві – 44 %; три – 54 %; чотири фірми – 63 %.

Проаналізовані показники – характеристики рівня конкуренції на ринку будівельно-ремонтних послуг регіону наведено у табл. 1. Головні підприємства цього ринку та їхні частки на зазначеному ринку у 2017–2020 роках. Проведене дослідження свідчить про зовнішнє конкурентне середовище функціонування аналізованого в дослідженні підприємства – ТОВ «МКМ» як про ринок гострої конкурентної боротьби, причому рівень конкуренції на цьому ринку поступово послаблюється (ІГГ зріс з 1193,1 у 2017 році до 1336,7 у 2020 році), проте навіть для 2020 року цей показник знаходиться у межах цивілізованого конкурентного ринку.

Таблиця 1

**Частки основних підприємств-конкурентів
на ринку будівельно-ремонтних послуг регіону у 2017-2020 роках**

Підприємство	Частка ринку, %				Частка ринку в квадраті			
	2017	2018	2019	2020	2017	2018	2019	2020
ТОВ «МКМ»	14,3	11,3	13,5	13,8	204,49	127,69	182,25	190,44
ВАТ «Комфортбуд-плюс»	3,8	8,7	13,1	19,2	14,44	75,69	171,61	368,64
ТзОВ «Леся-ЛТД»	8,8	4,4	6,8	5,5	77,44	19,36	46,24	30,25
ЗАТ «Західпромбуд»	11,9	17,6	18,3	20,4	141,61	309,76	334,89	416,16
ТзОВ «Будмонтаж»	4,2	13,4	13,9	14,9	17,64	179,56	193,21	222,01
ТзОВ «Будівельна компанія»	3,1	3,2	7,7	6,6	9,61	10,24	59,29	43,56
ПП «Мета»	13,1	4,8	5,7	5,4	171,61	23,04	32,49	29,16
ПП «Технобуд»	4,0	13,7	5,4	3,3	16,0	187,69	29,16	10,89
ТзОВ «СВ-Буд»	3,1	2,1	3,4	3,1	9,61	4,41	11,56	9,61
ТзОВ «Юван»	4,2	1,5	2,6	1,5	17,64	2,25	6,76	2,25
ПВФ «Статика»	3,1	2,9	3,4	2,6	9,61	8,41	11,56	6,76
КМП «Гранітбудексплозив»	4,4	2,0	3,1	1,6	19,36	4,0	9,61	2,56
Інші підприємства	22,0	14,4	3,1	2,1	484,0	207,36	9,61	4,41
РАЗОМ	100	100	100	100	1193,1	1159,5	1098,2	1336,7

У 2017 році на ринку домінувала група лідерів із чотирьох підприємств – ТОВ «МКМ», ТзОВ «Леся-ЛТД», ЗАТ «Західпромбуд» та ПП «Мета». Якщо ТОВ «МКМ» більш-менш втримало свої конкурентні позиції, а ЗАТ «Західпромбуд» – суттєво наростило, то такі підприємства, як ТзОВ «Леся-ЛТД» та ПП «Мета» суттєво втратили свої ринкові частки. Натомість, підприємства ТзОВ «Комфортбуд-плюс» та ТзОВ «Будмонтаж» завоювали за період 2017 – 2020 років суттєві позиції на ринку. Їх частки на ринку у 2020 році становили, відповідно, 19,2% та 14,9%.

Значною мірою це відбулось за рахунок значної модернізації виробничих потужностей цими підприємствами, за рахунок чого вони почали надавати більші обсяги будівельно-ремонтних послуг, причому нижчої вартості порівняно з іншими конкурентами. Ці чинники призвели також до певної втрати лідерства ТОВ «МКМ», яке не вкладало у свій бізнес таких капіталовкладень, які зробили підприємства, що у 2020 році переважали його за ринковою часткою.

Будь-який ринок не знаходиться у статичному стані, а перебуває в стані росту чи скорочення. Темпи росту ринку дають змогу робити висновок про потенційну інтенсивність конкуренції на ньому. Показник динаміки ринку розраховують за формулою 2:

$$T_m = \frac{V_m' - V_m}{V_m} * \frac{12}{t} + 1, \quad (2)$$

де T_m – показник динаміки ринку;

V_m' та V_m – обсяги ринку (обсяг реалізованої продукції (послуг) у вартісному вираженні) наприкінці аналізованого та базового періодів;

t – тривалість періоду.

Показник динаміки аналізованого ринку протягом періоду 2017–2019 років був високим, про що свідчить прискорене збільшення обсягу реалізованих послуг. Експерти вважають, що таке прискорення відбувається значною мірою за рахунок збільшення реальної купівельної спроможності населення. Проте у 2020 році відбулося суттєве сповільнення обсягів реалізації продукції (послуг).

В той же час значно зростає ефективність дослідження рівня конкуренції на ринку за умови поділу всього ринку на окремі сегменти (квадранти) за певними спільними характеристиками та розміщення в їх межах основних конкурентів, що дає можливість також побачити масштаб впливу підприємств на ринок та/чи окремі сегменти. Цього можна досягнути з використанням спеціальних моделей з арсеналу

стратегічного маркетингу, які дозволяють структурувати ринок на окремі сегменти та більш чітко характеризувати рівень конкурентної боротьби в них.

Відомі ряд моделей портфельного аналізу: матриці М. Портера, Мак-Кінзі, Ж-Ж. Ламбена, матриця Бостонської консалтингової групи, побудова конкурентних карт ринків, а також адаптовані матриці до існуючих умов розвитку ринків вітчизняними науковцями, в тому числі, наприклад, матриця «географічне покриття – портфель продуктів» та інші, які дозволяють побачити ринкову частку кожного конкурента та темп її збільшення чи скорочення (матриця БКГ), присутність продукції підприємств у сегментах ринку, які є привабливими, та визначати рівень конкуренції у таких сегментах (матриця «привабливість ринку – конкурентоспроможність стратегічної одиниці бізнесу»), вибирати підприємствам стратегії подальшого розвитку.

Варто зазначити важливе прикладне значення матриці «географічне покриття – портфель продуктів», яка дозволяє побачити рівень присутності кожного з підприємств у регіонах країни та широту асортименту продукції цього підприємства. Водночас видається за доцільне з огляду визначення стратегічних позицій конкурентів на ринку будівельно-ремонтних послуг будувати конкурентні карти цього ринку.

У табл. 2 наведено результати складання конкурентної карти аналізованого ринку з практичним позиціонуванням на ній основних підприємств-конкурентів. Проведене дослідження свідчить про сильне становище на ринку таких підприємств, як ВАТ «Комфортбуд-плюс» та ЗАТ «Західпромбуд». Частки цих підприємств на досліджуваному ринку є значними, причому високими темпами зростає їх ринкова позиція.

Ринкова частка підприємства ТОВ «МКМ» дещо скоротилася, проте підприємство продовжує утримувати сильну конкурентну позицію. Також сильну конкурентну позицію утримує ТзОВ «Будмонтаж», але є більш успішним від досліджуваного нами підприємства, оскільки ринкова частка ТзОВ «Будмонтаж» протягом останніх років швидко зростає.

Слабкі, проте дещо вищі за аутсайдерів конкурентні позиції утримують такі підприємства, як ТзОВ «Будівельна компанія», ТзОВ «Леся-ЛТД» та ПП «Мета». Проте різною є динаміка зростання ринкової частки цих підприємств, що дозволяє диференціювати їх у різні ринкові ніші (за рівнем конкурентоспроможності).

Таблиця 2

**Конкурентна карта основних підприємств-конкурентів
на ринку будівельно-ремонтних послуг регіону у 2017-2020 роках**

Темп росту/скорочення ринкової частки підприємства	Розмір ринкової частки підприємства			
	ЛІДЕР	СИЛЬНА КОНКУРЕНТНА ПОЗИЦІЯ	СЛАБКА КОНКУРЕНТ-НА ПОЗИЦІЯ	АУТСАЙДЕР
Швидке покращення конкурентної позиції	ВАТ «Комфортбуд-плюс» ЗАТ «Західпром-буд»	ТзОВ «Будмонтаж»		
Покращення конкурентної позиції		ТОВ «МКМ»	ТзОВ «Будівельна компанія»	ТзОВ «СВ-Буд»
Погіршення конкурентної позиції			ТзОВ «Леся-ЛТД»	ПП «Технобуд» ПВФ «Статика»
Швидке погіршення конкурентної позиції			ПП «Мета»	ТзОВ «Юван» КМП «Граніт буд-ексклюзив»

Аналогічна ситуація з підприємствами ПП «Технобуд», ТзОВ «СВ-Буд», ТзОВ «Юван», ПВФ «Статика» та КМП «Гранітбудексклюзив», які є аутсайдерами. Найгірша конкурентна позиція на ринку у підприємств ТзОВ «Юван» та КМП «Гранітбудексклюзив». Їх ринкові частки є найнижчими та при цьому ще й скорочуються найшвидшими темпами.

Економічна діагностика конкурентних позицій підприємства буде неповною без визначення рівня інвестиційної привабливості галузі, у якій функціонує підприємство. Відповідно, доцільно здійснювати відповідні розрахунки з метою позиціонування галузі, в якій функціонує ТОВ «МКМ». Для цього спершу визначається інтенсивність конкуренції в галузі (за допомогою показника «індекс Герфіндаля-Гіршмана»). Надалі визначають стадію розвитку галузі. Для цього скористаємось показником середньорічного темпу росту обсягів реалізованої продукції у галузі за період 2017 – 2020 років:

$$T_m = [(33,7/29,6) + (33,9/33,7) + (34,4/33,9)] / 3 \times 100\% = 105,5\%$$

Отже середньорічне зростання обсягів ринку будівельно-ремонтних послуг регіону складає 5,5 % щорічно.

На рис. 1 показано стадію, на якій знаходиться галузь, у якій функціонує ТОВ «МКМ». Інформація з рисунку дозволяє чітко усвідомити рівень інвестиційної привабливості галузі, у якій функціонує аналізоване підприємство. З рисунку видно, що рівень конкуренції можна охарактеризувати, як середній, а досліджувана

галузь знаходиться на стадії росту, що свідчить про досить високий рівень її привабливості. Фази перебування галузі, які є привабливими для інвестування на рисунку заштриховані.

Результати проведеного дослідження дозволяють зробити висновки про позитивні аспекти щодо забезпечення хороших конкурентних позицій підприємства на ринку, проте більшість цих складових характеризується також і незадовільними характеристиками, які у сукупності негативно впливають на загальну інтегральну оцінку конкурентних позицій досліджуваного підприємства.

Щодо однієї з ключових структурних складових конкурентоспроможності кожного суб'єкта господарювання – фінансової складової, то, починаючи з 2020 р., спостерігається позитивний вплив більшості фінансових показників на характеристики конкурентоспроможності аналізованого підприємства. Йдеться про збільшення обсягів доходу від наданих послуг, перевищення терміну оплати дебіторської заборгованості над аналогічним показником по кредиторській заборгованості, збільшення обсягів капіталовкладень, задовільні показники ліквідності та фінансової стійкості.

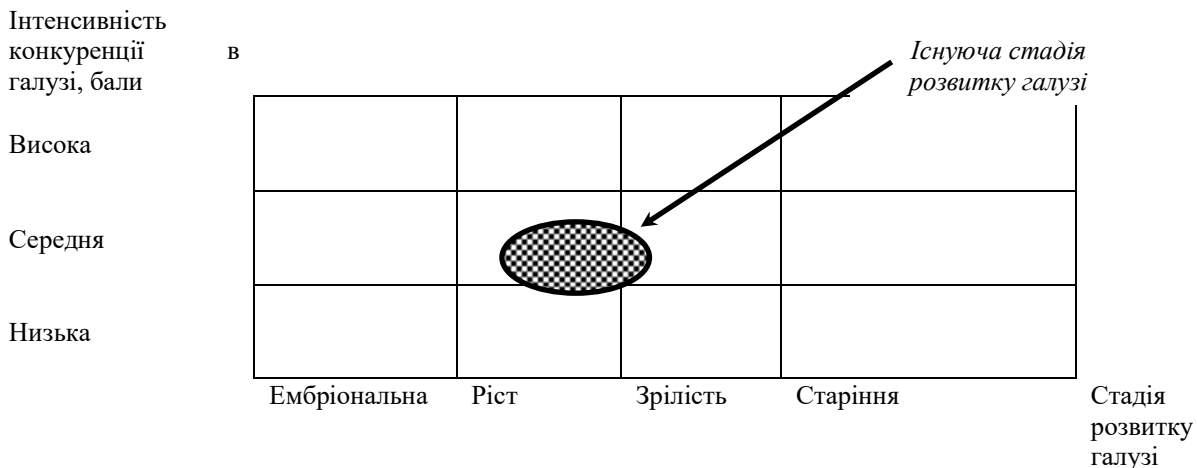


Рис. 1. Рівень привабливості галузі, в якій здійснює діяльність ТОВ «МКМ»

Інтелектуальна та кадрова складова конкурентоспроможності підприємства являє собою процес запобігання негативним впливам за рахунок ризиків і загроз, пов'язаних з персоналом, його інтелектуальним потенціалом і трудовими відносинами загалом. Потрібно зазначити, що аналіз виявив недостатньо високі показники оплати праці на ТОВ «МКМ», що є негативною ознакою цієї складової конкурентоспроможності підприємства, оскільки не сприяє збільшенню рівня оплати праці, покращанню рівня якості трудового життя, а також стабільності кадрів на підприємстві та підвищенню рівня мотивації до праці, до збереження комерційної таємниці підприємства та загалом до показників ефективності його функціонування.

Якщо проаналізувати такі показники, як: коефіцієнт кваліфікованості персоналу; коефіцієнти руху персоналу на мікрорівні; рівень участі персоналу в господарській діяльності; характер трудових відносин на підприємстві; рівень відношення працівників до власності; рівень кваліфікації персоналу та ін., то загалом можна побачити такі тенденції (станом на кінець 2020 р.):

- коефіцієнт кваліфікованості персоналу є високим - 0,84, що свідчить про належний рівень інтелектуального потенціалу підприємства;
- відсутня плинність персоналу (коефіцієнт обороту з прийняття у 2020 р. становив 0,125), що є позитивним;
- спостерігається перевищення прийняття персоналу над його вибуттям;
- існує тенденція до скорочення кількості осіб виробничого персоналу та збільшення управлінського, що є свідченням посилення інтелектуального потенціалу підприємства;
- на підприємстві переважають постійні працівники, їх кількість, частка; кількість постійних працівників, які працюють за основним місцем праці, щороку збільшується, що варто розцінювати як позитивну тенденцію, оскільки сприяє стабільності роботи персоналу.

Техніко-технологічна складова конкурентоспроможності підприємства характеризує створення і використання такої техніко-технологічної бази, устаткування й основних засобів виробництва, таких технологій і бізнес-процесів, які підсилюють конкурентоспроможність підприємства. Проте рівень фондоддачі основних засобів ТОВ «МКМ» залишається невисоким, що не сприяє забезпеченню належного рівня його конкурентоспроможності; проте позитивним є високий рівень фондоозброєності персоналу.

Якщо проаналізувати такі показники, як: склад та структура основних засобів; рівень їх фізичного та морального зносу та ін., то загалом можна виявити такі тенденції:

- у структурі матеріально-технічної бази підприємства 15,5 % припадає на виробничі запаси та 84,5 % - на основні засоби, що є досить раціональним;

- коефіцієнт фізичного зносу основних засобів ТОВ «МКМ» є високим, що свідчить про недостатній рівень забезпеченості підприємства належною техніко-технологічною базою (коефіцієнт зносу станом на 01 січня 2021 року становив 0,63);

- значна частина основних засобів підприємства є щойно збудованими будівлями та спорудами з тривалим терміном експлуатації;

- близько 75% основних засобів підприємства сформовано за рахунок позикових ресурсів, що дуже негативно впливає на рівень цієї складової конкурентоспроможності підприємства. Апарату управління підприємством необхідно скоригувати цю характеристику його діяльності.

Політико-правова складова конкурентоспроможності підприємства характеризує врахування змін у політичному житті країни, всебічне юридичне забезпечення діяльності підприємства, грамотну правову роботу з контрагентами і органами державної влади, вирішення інших правових питань. Аналіз цієї складової конкурентоспроможності ТОВ «МКМ» дозволив зробити такі висновки та узагальнення. Позитивно впливає на рівень цієї складової конкурентоспроможності підприємства таке:

- на підприємстві створено та він постійно функціонує юридичний / контрактний відділ, який здійснює повноцінне належне юридичне забезпечення діяльності підприємства, правову роботу з клієнтами, контрагентами, органами влади, судовими та арбітражними органами;

- контрактний відділ обов'язково передбачає у договорах з клієнтами та контрагентами можливість форс-мажорних обставин, а також негативного впливу політичних змін на дію угоди та її результати;

- у підприємства належним чином оформлено дозволи на виробництво та прийнято в експлуатацію приміщення, а також викуплено земельні ділянки, на яких розміщено ринкові приміщення, що суттєво знижує рівень ризику, зумовленого політичними, змінами у системі державного регулювання та місцевого самоврядування і т. ін.

Негативно впливає на рівень політико-правової складової конкурентоспроможності підприємства лише те, що керівництво підприємства не здійснює попереджувального прогнозування змін та їх наслідків у політичному житті країни та регіону.

Екологічна складова конкурентоспроможності підприємства має суттєвий вплив у випадку, якщо воно здійснює діяльність, пов'язану з викидами шкідливих чи екологічно небезпечних відходів у навколишнє середовище, здійснює виробництво (реалізацію) шкідливих (для здоров'я споживачів чи навколишнього середовища) товарів (надання послуг). Необхідно зазначити, що рівень конкурентоспроможності ТОВ «МКМ» за цією функціональною складовою є прийнятним, оскільки на підприємстві налагоджена робота щодо контролю якості технологічних та виробничих, матеріалів, які поступають на виробництво шляхом контролю сертифікатів якості, посвідчень відповідності та джерел походження виробничих запасів. Проте для посилення цієї складової конкурентоспроможності підприємства доцільно покращити функцію забезпечення якості / контролю якості з метою виконання роботи щодо встановлення процедур якості та контролю їх виконання у відділах підприємства, в тому числі на предмет забезпечення екологічної складової конкурентоспроможності бізнесу.

Інформаційна складова конкурентоспроможності підприємства заснована не тільки на захисті власної інформації, у тому числі конфіденційної, але й на проведенні ділової розвідки, інформаційно-аналітичної роботи з зовнішніми і внутрішніми суб'єктами. Проведений нами аналіз засвідчив, що недоліками такої роботи на ТОВ «МКМ» є:

- велика кількість працівників підприємства володіє інформацією щодо переліку контрагентів та клієнтів підприємства, а також має доступ до клієнтської бази, копій проектно-погоджувальної документації, кошторисів, калькуляцій собівартості послуг підприємства і т. ін.;

- підприємство не проводить систематичної та системної роботи щодо ділової розвідки конкурентів;

- підприємство здійснює моніторинг та належну інформаційно-аналітичну роботу з ЗМІ на предмет виявлення негативних (неправдивих) інформаційних відгуків про підприємство, його послуги; розміщення у ЗМІ власної інформації про підприємство, послуги, роз'яснення рекламаций та ін.

У контексті посилення цієї складової конкурентоспроможності ТОВ «МКМ» особливо важливо посилити контроль за внутрішньою інформацією та запровадити фінансову відповідальність для працівників всіх рівнів управління за поширення (чи не збереження) інформації, у тому числі за неправомірне її внутрішнє поширення. Конфіденційна внутрішня інформація має розповсюджуватись лише серед працівників апарату управління з відповідним створенням сприятливих їм умов для довготривалого працевлаштування на підприємстві (моральне та матеріальне заохочення на рівні вищому, ніж в конкурентів; забезпечення можливості професійно-кваліфікаційного росту і т. ін.).

Продуктова складова конкурентоспроможності підприємства являє собою рівень відповідності послуг, які пропонує на ринку підприємство з точки зору задоволення потреб та вимог споживачів, рівня їх якості та конкурентоспроможності, відповідності асортименту та номенклатури. Від рівня забезпеченості продуктової складової конкурентоспроможності підприємства значною мірою залежить його загальна конкурентоспроможність.

Силова складова конкурентоспроможності підприємства передбачає фізичну охорону об'єктів і особисту охорону керівництва, протидію криміналу, взаємодію з правоохоронними та іншими державними органами у випадку фізичного втручання у майно та інтереси підприємства. Аналіз цієї складової конкурентоспроможності ТОВ «МКМ» виявив, що позитивними сторонами роботи, яка ведеться у цьому напрямі на підприємстві є:

- організація та здійснення систематичної охорони об'єктів та матеріальних цінностей;
- з керівниками усіх відділів та робітниками укладено договори про матеріальну відповідальність за втрату (псування) матеріальних цінностей підприємства;
- підприємством укладено довгостроковий контакт з охоронною фірмою на здійснення охорони виробничих, офісних та складських приміщень підприємства.

Як певні недоліки у роботі підприємства щодо забезпечення силової складової конкурентоспроможності підприємства можна віднести таке:

- керівництвом підприємства не укладено угод (в тому числі усних) щодо співпраці з правоохоронними та іншими державними органами щодо протидії криміналу, рейдерським захопленням (оскільки після настання таких випадків допомоги правоохоронні органами, як правило, вже не в змозі);
- система матеріального стимулювання праці підприємства не містить винагороди за збереження матеріальних цінностей, економію матеріалів тощо.

Над усуненням виявлених слабких сторін більшості викладених вище складових доцільно працювати керівництву ТОВ «МКМ» з метою забезпечення належної системи управління конкурентоспроможністю цього підприємства.

Зазначимо, що розвиток фінансово-господарської діяльності ТОВ «МКМ» в подальшому є вкрай неоднозначним, оскільки це підприємство знаходиться в таких умовах, коли з одного боку об'єктивно необхідно вирішувати задачі переходу до якісно нового стану шляхом пошуку «точок зростання», які б дозволили йому конкурувати на зовнішніх ринках, а з іншого – «виживати» в умовах недосконалого конкурентного середовища, проявів монополізму і клієнтських відносин, корупції; надмірно високого рівня криміналізації і тінізації. Все це перешкоджає продуктивному виконанню підприємством соціальних та економічних функцій, а посилення негативного впливу чинників на конкурентоспроможність цього підприємства веде до негативних соціально-економічних наслідків.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

За результатами аналізу встановлено, що рівень конкурентоспроможності (зокрема фінансової) ТОВ «МКМ» протягом останніх років суттєво покращився. Проте, це не повинно заспокоювати керівництво підприємства передусім з огляду на те, що покращення відбулося лише в останні 1-2 роки (а отже стан стійкої конкурентоспроможності надто перманентний), очікується різке ускладнення зовнішнього конкурентного середовища, зумовлене передусім переходом ринку з однієї стадії свого розвитку до наступної.

Вказане обумовлює гостру потребу та своєчасність розробки і реалізації стратегії забезпечення конкурентоспроможності ТОВ «МКМ» у найближчі 5 років. Головною метою стратегії має стати створення умов для стійкого функціонування підприємства, належних показників ефективності його фінансово-господарської діяльності та забезпечення сталого розвитку.

Досягненню цієї мети слугуватиме виконання таких цілей підприємства, як: 1) збільшення обсягів надання будівельно-ремонтних послуг та продажу будівельних матеріалів і товарів, а також покращення місця підприємства на ринку; 2) забезпечення прийняттого рівня запасу фінансової безпеки; 3) формування страхового та резервного фонду у розмірі не менше 25 % від доходу; 4) забезпечення належного рівня фінансової стійкості та ліквідності; 5) здійснення інвестицій у техніко-технологічну базу; 6) посилення інноваційності послуг та технологічного процесу; 7) покращення системи ризик-менеджменту на підприємстві.

Подальші наукові пошуки доцільно зосередити навколо аспектів обґрунтування стратегії зміцнення конкурентних позицій підприємства.

Література

1. Близнюк С. В., Остапенко А. В. Конкурентний потенціал підприємництва як категорія сучасних економічних досліджень. Інвестиції: практика та досвід. 2018. № 7. С. 41-42.
2. Булах І. В., Надтока Т. Б. Оцінка конкурентоспроможності підприємства сфери телекомунікацій : монографія. Донецьк : ДРУК-ІНФО, 2017. 244 с.
3. Васильців Т. Г., Уразалієв Р. М. Узагальнення концептуальних основ економічної безпеки підприємства. Науковий вісник ЛТЕУ України. 2018. Вип. 21.2. С. 153-158.
4. Васильців Т. Г., Ярошко О. Р. Фінансова безпека підприємства: місце в системі економічної безпеки та пріоритети посилення на посткризовому етапі розвитку економіки. Науковий вісник ЛТЕУ України. 2018. Вип. 21.2. С. 132-136.
5. Должанський І. З., Загорна Т. О. Конкурентоспроможність підприємства : навч. посіб. Київ : ЦНЛ, 2006. 384 с.

6. Коломієць І. Ф. Підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства в системі факторів інтернаціоналізації. *Конкуренція*. 2007. № 3. С. 16-26.
7. Кравчик Ю. В. Планування зовнішньоекономічної діяльності як фактор підвищення конкурентоспроможності підприємства на світовому ринку. *Вісник Хмельницького національного університету. Серія: економічні науки*. 2021. № 4. С. 78-83.
8. Лупак Р. Л., Дідич А. М. Економічні основи забезпечення конкурентоспроможності підприємства в умовах ринкових відносин. *Науковий вісник ЛТЕУ України*. 2017. Вип. 20.6. С. 248-252.
9. Фролова В. Ю. Стратегічний підхід в управлінні конкурентоспроможністю підприємства. *Вісник Донецького національного університету*. 2019. № 1. С. 177-181.
10. Шарко В. В. Конкурентоспроможність підприємства: методи оцінки, стратегії підвищення. *Науковий вісник Мукачівського державного університету*. 2015. Вип. 2 (4). Ч. 2. С. 120-125.
11. Berezivskiy Y., Zbarsky V., Zbarska A. Integral evaluation as the basis of analytical support for managing the competitiveness of socially-oriented retailers. *Accounting*. 2021. № 7 (4). P. 825-836.

References

1. Blyznyuk, S. V., Ostapenko, A. V. (2018). Competitive potential of entrepreneurship as a category of modern economic research. *Investment: practice and experience*, no 7, pp. 41-42.
2. Bulakh, I. V., Nadтока, T. B. (2017). Assessment of competitiveness of the telecommunication enterprise. Donetsk: DRUK-INFO. 244 p.
3. Vasylytsiv, T. G., Urazaliev, R. M. (2018). Generalization of the conceptual foundations of economic security of the enterprise. *Scientific Bulletin of LTEU of Ukraine*. Vol. 21.2. pp. 153-158.
4. 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 LTEU of Ukraine*. Vol. 21.2. pp. 132-136.
5. Dolzhanskyi, I. Z., Zagorna T. O. (2006). *Competitiveness of the enterprise*. Kyiv: TsNL. 384 p.
6. Koloviyets, I. F. (2007). Increasing the level of competitiveness of the enterprise in the system of factors of internationalization. *Competition*, no 3, pp. 16-26.
7. Kravchuk Yu. V. Planuvannya zovnishnoekonomichnoi diialnosti yak faktor pidvyshchennia konkurentospromozhnosti pidpriemstva na svitovomu rynku. *Herald of Khmelnytskyi National University. Ekonomichni nauky*. – 2021. №4. S. 78-83.
8. Lupak, R. L., Didych, A. M. (2017). Economic bases of ensuring the competitiveness of the enterprise in market relations. *Scientific Bulletin of LTEU of Ukraine*. Vol. 20.6. pp. 248-252.
9. Berezivskiy Y., Zbarsky V., Zbarska A. Integral evaluation as the basis of analytical support for managing the competitiveness of socially-oriented retailers. *Accounting*. 2021. no 7(4). pp. 825-836.
10. Frolova, V. Yu. (2019). Strategic approach in managing enterprise competitiveness. *Bulletin of Donetsk National University*, no 1, pp. 177-181.
11. Sharko, V. V. (2015). Competitiveness of the enterprise: valuation methods, promotion strategies. *Scientific Bulletin of Mukachevo State University*, no 2 (4), pp. 120-125.

Надійшла / Paper received : 02.01.2022
Надрукована / Printed : 31.01.2022

УДК 330

DOI: 10.31891/2307-5740-2022-302-1-5

ЧЕРЕП О. Г.

<https://orcid.org/0000-0002-3098-0105>

e-mail: cherep2508@gmail.com

КУРДУПА В. С.

Запорізький національний університет

ОЦІНКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНИ

Конкурентоспроможність це один із основних показників розвитку держави. Проблема низького рівня конкурентоспроможності України є досить актуальною. Вона характеризується низьким рівнем життя громадян, соціально-політичною атмосферою у країні, станом та рівнем розвитку фінансової системи та ефективністю виробництва. У статті досліджено сучасний рівень конкурентоспроможності країни та рівень якості життя населення, сформована сутність даного поняття та визначені основні його кількісні характеристики, проаналізовано потенціал України на майбутнє. Це дослідження аналізує головні властивості української економіки та її місце на тлі міжнародної економіки на основі світового рейтингу конкурентоспроможності. Розглянуто головні індекси, а саме: індекс легкості ведення бізнесу (Ease of doing business Index), індекс розвитку людського потенціалу (The Human Development Index) та інвестиційну привабливість. Та запропоновано шляхи підвищення конкурентних позицій України та міжнародній арені.

Ключові слова: конкурентоспроможність, рівень життя, індекс розвитку людського потенціалу, індекс легкості ведення бізнесу, інвестиційна привабливість, інвестиції, потенціал.

OLEKSANDR CHEREP, VALERIYA KURDUPA

Zaporizhzhya National University

ASSESSMENT OF THE COMPETITIVENESS OF UKRAINE AND THE QUALITY OF LIFE OF THE POPULATION

International competition is a multifaceted market economic category that reflects the struggle of civilizations, regions, countries, global complexes and specialized industries, global and multinational companies, financial institutions and other actors in the global space for competitive advantage.

The concept of international competitiveness is often used in the analysis of macroeconomic indicators of countries. It allows you to compare for the country and its trading partners, a number of significant economic characteristics that can help explain international trends in international trade. This concept includes, first of all, qualitative factors or factors that cannot be quantified.

The high level of national competition determines the growing opportunities to attract investment to the country, technology transfer, expand market presence and sign new trade contracts for any country. Conversely, low ratings and feedback are indicators of underestimation by governments and the need to stimulate the improvement of the national environment. This can push companies to fight for markets.

It is impossible to overcome the coverage of the problem without a detailed study of the concept of competitiveness and assessment of the main factors of the indicator.

Competitiveness is one of the main indicators of state development. The problem of Ukraine's low level of competitiveness is quite relevant. It is characterized by low living standards, socio-political atmosphere in the country, the state and level of development of the financial system and production efficiency. The article examines the current level of competitiveness of the country and the quality of life of the population, formed the essence of this concept and identified its main quantitative characteristics, analyzed the potential of Ukraine for the future. This study analyzes the main features of the Ukrainian economy and its place against the background of the international economy on the basis of the world competitiveness rating. The main indices are considered, namely: the Ease of doing business index, the index of economic freedom in the country (Index of Economic Freedom) and The Human Development Index and the Investment Privatization. However, ways to increase Ukraine's competitive position in the international arena are proposed.

Key words: competitiveness, standard of living, index of economic freedom, index of ease of doing business, index of global competitiveness, potential.

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

Міжнародна конкуренція - багатогранна ринкова економічна категорія, що відображає боротьбу цивілізацій, регіонів, країн, глобальних комплексів та спеціалізованих галузей, глобальних та транснаціональних компаній, фінансових інститутів та інших суб'єктів глобального простору за конкурентні переваги.

Концепція міжнародної конкурентоспроможності часто використовується під час аналізу макроекономічних показників країн. Вона дозволяє порівняти для країни та її торгових партнерів, ряд істотних економічних характеристик, які можуть допомогти пояснити міжнародні тенденції у міжнародній торгівлі. Це поняття включає, насамперед, якісні фактори або фактори які не піддаються кількісній оцінці.

Високий рівень національної конкуренції визначає зростаючі можливості для залучення інвестицій у країну, передачі технологій, розширення присутності на ринку та підписання нових торгових контрактів для будь-якої країни. І навпаки, низькі рейтинги та відгуки служать індикаторами недооцінки з боку урядів

певних країн та необхідності стимулювання покращення національного середовища. Це може підштовхнути компанії до боротьби за ринки.

Подолати висвітленні проблеми неможливо без детального дослідження поняття конкурентоспроможності та оцінки основних факторів показника.

Аналіз останніх джерел дослідження і публікацій

Серед зарубіжних вчених, які займалися формулюванням поняття «конкурентоспроможність», аналізували основні чинники, які впливають на показник, вивчали міжнародне конкурентне середовище, забезпечили конкурентоспроможність окремих країн слід виокремити таких видатних людей: Р.Кантера, П.Катцентшейна, С.Ліндера, Дж.Міля, Р.Нельсона, М.Познера, Г.Грубера, Д.Рікардо, Дж.Робінсона, П.Самуельсона, А.Смітта, Й.Шумпетера, Ф.Хайєка.

Висвітленні питання привертають увагу багатьох науковців та практиків, а велика кількість досліджень показує на актуальність даної теми.

Формулювання цілей статті

Дослідити сучасний рівень конкурентоспроможності України та рівень якості життя громадян, сформулювати сутність даного поняття та визначити основні кількісні характеристики. Оцінити індекс глобальної конкурентоспроможності, індекс економічної свободи та індекс легкості ведення бізнесу в країні. На кінець визначити потенціал підвищення показника у майбутньому.

Виклад основного матеріалу

Конкурентоспроможність є однією з основних категорій, що широко використовується в теорії та практиці економічних наук, багатоаспектним поняттям, що в перекладі з латинської мови означає суперництво, боротьба за досягнення найкращих результатів [1, с. 28].

Економіст Георгій Куліков вважав, що існує реальна і номінальна конкурентоспроможність. Реальна конкурентоспроможність вимагає відкритості ринків, якості та інновації продуктів та послуг в країні походження та постійне зростання рівня життя її громадян. Тому реальний ступінь конкурентоспроможності - це можливість національної промисловості мати вільний ринок товарів та послуг, що відповідають вимогам як внутрішнього, так і зовнішнього ринків. В свою чергу номінальна

конкурентоспроможність може бути досягнута певною державною політикою, створенням макроекономічних умов для вітчизняних виробників у вигляді прямих державних субсидій та стримування заробітної плати [2].

Таблиця 1

Трактування категорії конкурентоспроможність різними авторами

Автор	Визначення
Я. Базилюк	Конкурентоспроможність країни є сукупністю притаманних конкретній національній економіці факторів, здатних забезпечити пропозицію товарів і послуг, виготовлених за умов застосування новітніх технологій, вільного і справедливого ринку та зростаючих доходів населення, що є прийнятним для міжнародної торгівлі за співвідношенням ціна-якість [10].
М. Портер, Д. Сакс, А. Варнер	Конкурентоспроможність – це здатність країни підтримувати високі показники зростання та зайнятості протягом тривалого проміжку часу [11].
М. Кизим	Конкурентоспроможність національної економіки є атрибутом господарської системи, що базується на світовому розподілі праці та міжнародному товарному обміні, ... розвивається у внутрішньому середовищі країни в результаті конкурентного змагання, ... відповідальність за рівень конкурентоспроможності національної економіки несе держава, якій належить провідна роль у визначенні важелів економічної політики, дотриманні зобов'язань перед світовими організаціями та країнами партнерами в застосуванні корегувальних механізмів, здатних нейтралізувати негативні фактори внутрішнього та зовнішнього походження і не допустити погіршення соціально-економічних параметрів розвитку країни [12].
О. Швиданенко	Конкурентоспроможність як єдиний гомогенний термін не існує, проте має місце система двох пов'язаних, але самостійних видів конкурентоспроможності – споживчої та виробничої, які у своєму поєднанні (але системному, а не механічному) формують поняття глобальної конкурентоспроможності. Під споживчою конкурентоспроможністю варто розуміти спроможність середовища (країни, регіону, міста тощо) забезпечити населенню, яке споживає на відповідній території, рівень споживання, достатній для того, щоб бути привабливим для нього за умов глобальної пропозиції [13].

Таблиця створена автором на основі джерела [10-13]

Конкурентоспроможність – складне багатовимірне поняття. Причиною множинності визначень національної конкурентоспроможності є складність терміну, його складовий характер, а також системне поняття категорії як такої. Вона відображає сприятливе становище національної економіки, головним чином у сфері міжнародної торгівлі, і одночасно її здатність зміцнювати цю позицію. Серед найповажніших і авторитетних є дослідження, що проводяться швейцарськими інститутами — Всесвітнім економічним

форумом (World Economic Forum) і Міжнародним інститутом розвитку менеджменту (International Institute for Management Development), які щорічно публікують доповіді про конкурентоспроможність країн і відповідні рейтинги.

Одним із десяти міжнародних індексів є Індекс глобальної конкурентоспроможності (GCI), на основі якого розраховується конкурентоспроможність країн. На наступній ітерації країни ранжуються у певній послідовності. Зазначимо, що GCI був розроблений вченими Всесвітнього економічного форуму (WFI) [3]. Індекс розраховується за 130 змінними, з яких в свою чергу формується 12 основних показників. Згідно результатам досліджень ССІ Україна у 2018 році займала 83 місце, а у 2019 втратила дві позиції і опустилася на 85, коли лідерські позиції остання три роки залишаються за Сінгапуром, США та Гонконгом.

Україна займає 74 місце в рейтингу «Індекс розвитку людського потенціалу» за 2019 рік, розташовуючись поруч з Мексикою (74) та Перу (79) і Таїланд (79). Люди в країні часто доживають до сімдесяти років, але гендерний розрив у тривалості життя дуже великий. Українські жінки в середньому доживають до 77 років, тоді як чоловіки – до 67 років. Цей дев'ятирічний розрив у тривалості життя між статями майже вдвічі перевищує п'ятирічний розрив, який спостерігається в більшості західних країн. Лікарі пояснюють це зловживанням чоловіками утричі більше алкоголю, ніж жінками, і палінням вчетверо частіше.

Шістдесят три відсотки всіх смертей викликані серцево-судинними захворюваннями, за якими йдуть смерті від раку - 15 відсотків та хронічні респіраторні захворювання - третя за величиною проблема, що викликає 2 відсотки смертей [4]. Покращився доступ до ліків та первинної медичної допомоги. У 2017 році Management Sciences for Health допомогла реалізувати державну програму відшкодування витрат, знизивши ціни на 157 брендів, які лікують серцево-судинні захворювання, астму, діабет та інші серйозні стани. З цієї кількості 23 бренди доступні практично безкоштовно.

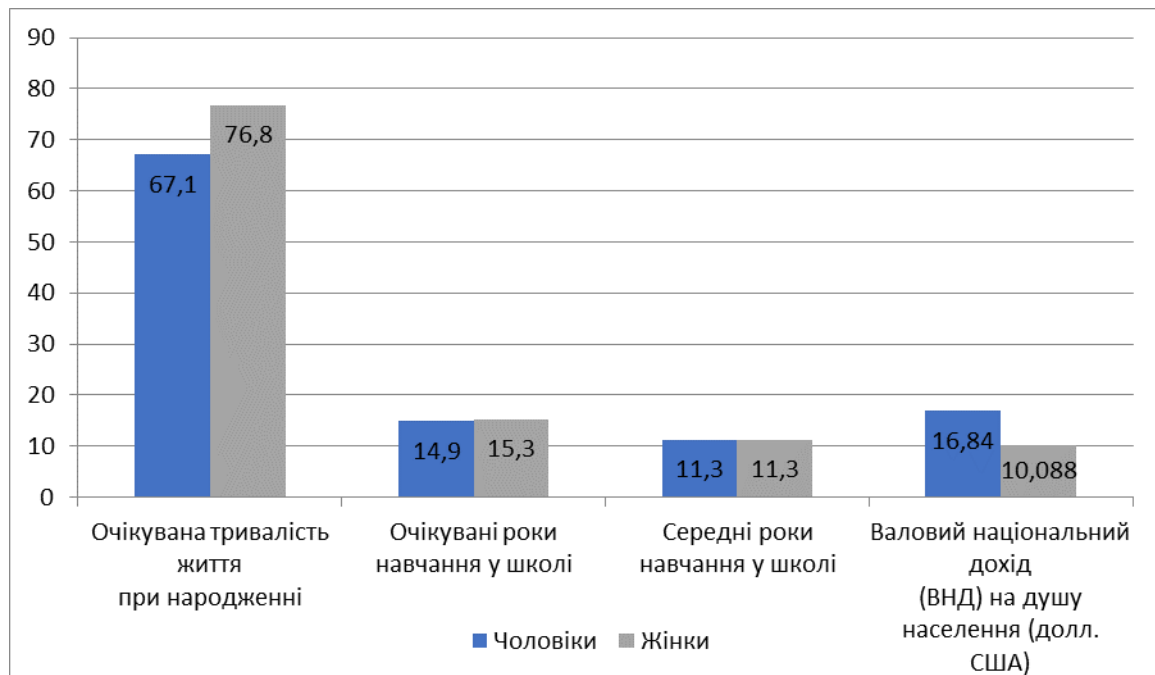


Рис. 1. Складові індексу розвитку людського потенціалу 2019 рік

Створено автором на основі джерела [5]

Україна належить до найбільш освічених суспільств у світі: валовий коефіцієнт охоплення вищою освітою (СКО) становить 83%. Загалом останніми роками конкурентоспроможність системи освіти України на міжнародному рівні знизилася. Якщо у рейтингу національних систем вищої освіти, складеному у 2012 році мережею дослідницьких університетів Universitas 21, країна посідала 25-е місце, то у 2019 році вона опустилася на 38-ю позицію у тому самому рейтингу, пов'язано це з тим, що в українських школах часто немає належних приміщень, сучасного обладнання чи якісних підручників.

Одним із головних складових аналізу конкурентоспроможності країни є індекс інвестиційної привабливості, який формується на оцінці обсягів прямих і портфельних інвестицій в країну. Міжнародні інвестори розглядають Україну у якості потенційного партнера та готові до співпраці. Державні підприємства потребують інвестицій для розвитку, що забезпечить нам вихід до світового ринку в умовах жорсткої конкуренції. Обсяг існуючих інвестицій є недостатнім, саме тому економіка країни розвивається досить повільно.

Незважаючи на те, що країна піднялася на сім позицій у звіті Світового банку "Ведення бізнесу 2020" - на 64-е місце з 71-го, Україна постраждала під час пандемії COVID-19, що негативно позначилося на

припливі прямих іноземних інвестицій (ПІІ) . Однак така тенденція спостерігається в усіх країнах з перехідною економікою.

Згідно зі звітом "Монітор інвестиційних тенденцій" Конференції ООН з торгівлі і розвитку (ЮНКТАД), потоки ПІІ в країни з перехідною економікою - включно з Україною - різко впали протягом 2020 року, скоротившись на 77%, до приблизно \$ 13 млрд. доларів.

На такі рішення впливають кілька факторів. Великі міжнародні інвестори шукають можливості в країнах з високими темпами економічного зростання, стабільними політичними умовами, сприятливою податковою системою, стабільною валютою, що функціонують ринками капіталу, низьким рівнем бюрократії, стабільним регулятивним кліматом, сприятливими торговими угодами і нормально функціонуючим верховенством закону. Саме ці фактори приваблюють величезні обсяги міжнародних інвестицій в розвинені економіки Північної Америки та Європи.

Основними секторами, що привертала ПІІ в Україну в 2020-2021 році, були фінанси, інформаційно-комунікаційні технології, гірничодобувна промисловість, нерухомість, електроенергетика і газ, згідно з доповіддю ЮНКТАД "Доповідь про світові інвестиції 2020". Однак, за оцінками авторів доповіді, близько третини ПІІ в Україну в 2020 році припало на "round-tripping", коли капітал надходить з офшорних центрів, але інвестор є резидентом України [7].

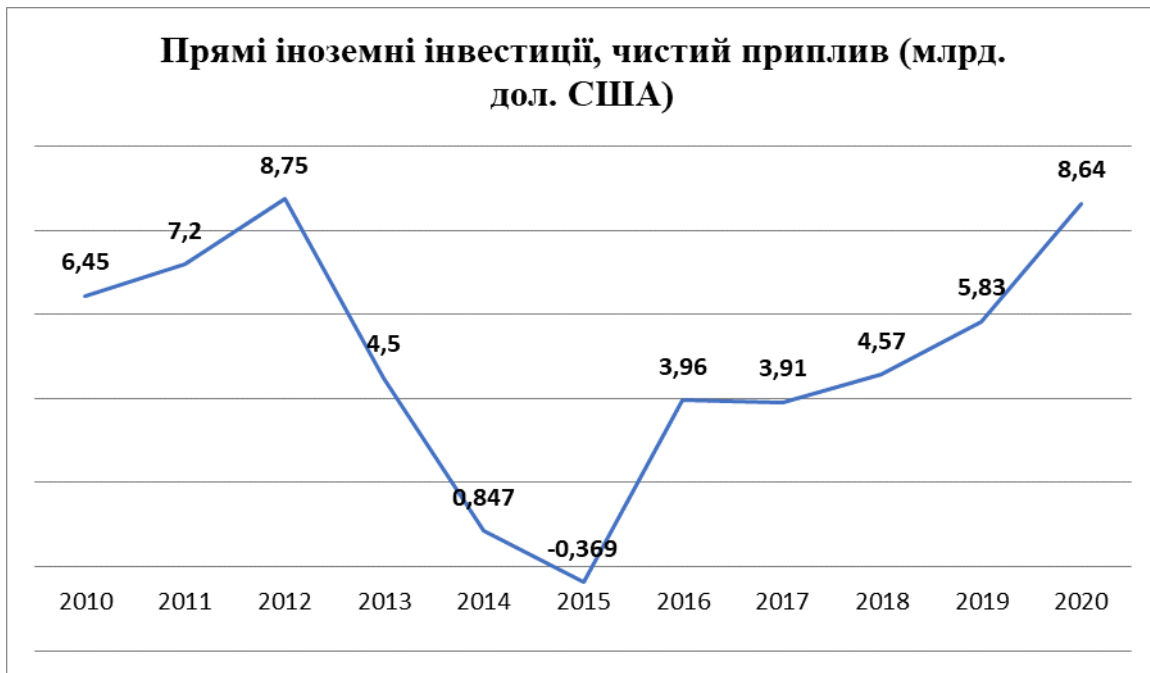


Рис. 2. Прямі іноземні інвестиції, чистий приплив (млрд дол. США)

Сформовано автором на основі джерела [6].

Інвестиційний потенціал країни зумовлений її великим споживчим ринком, високоосвіченою і конкурентоспроможною за ціною робочою силою, а також природними ресурсами. Крім того, в 2016 році в країні було створено офіційне агентство із залучення інвестицій під назвою "УкраїнаІнвест".

За даними "УкраїнаІнвест", в період з 2016 по 2020 роки в країні було побудовано більше 100 виробничих підприємств [14], включаючи завод з переробки насіння німецької компанії Bayer, зерновий термінал американської компанії Cargill вартістю 150 млн. доларів США та інші транснаціональні компанії, такі як Ikea, H&M і Decathlon.

З метою порівняння сприятливості бізнес-середовища у різних країнах світу, щороку Світовим банком складається Індекс легкості ведення бізнесу (Ease of Doing Business Index), який базується на вивченні та квантифікації національних законів, правил та постанов щодо ведення підприємницької діяльності.

В оцінці легкості ведення бізнесу Doing Business-2020 Україна зайняла 64 місце серед 190 країн світу, піднявшись з 71 місця у 2019 році, тим самим увійшовши в сотню рейтингу Всесвітнього банку (перші місця продовжують триматися за Новою Зеландією та Сінгапуром).

Аналізуючи гістограму, легко помітити за якими показниками Україна знизилася свої позиції, а саме: забезпечення виконання контрактів з 57 на 82 місце у світі, міжнародна торгівля знизилася з 78 на 119 місце, захист інвесторів з 72 на 81, закриття підприємств з 145 на 149 місце в світі.

Але покращила свої позиції за такими показниками: сплата податків з 54 на 43 місце, кредитування – з 32 на 29 місце, підключення до системи енергопостачання – з 135 позиції на 128, реєстрація підприємства з 56 до 52 місце.

В Україні оптимізували процес отримання дозволів на будівництво, скасувавши вимогу про наймання зовнішнього інспектора та впровадивши систему онлайн-повідомлень, також зробили дозвіл на будівництво менш витратним, знизивши розмір внеску до Київської міської ради.

Спрощено отримання електроенергії, оптимізувавши видачу технічних умов та впровадивши географічну інформаційну систему. Україна також підвищила надійність енергопостачання, запровадивши механізм компенсації вимкнень. Спрощена процедура реєстрації власності, підвищена прозорість системи управління земельними ресурсами. Україна покращила доступ до кредитної інформації шляхом створення нового публічного кредитного реєстру у Національному банку України. Посилено захист міноритарних інвесторів, вимагаючи більшого розкриття інформації про угоди із зацікавленими сторонами. Скорочено час на імпорт шляхом спрощення вимог щодо сертифікації відповідності вимог.

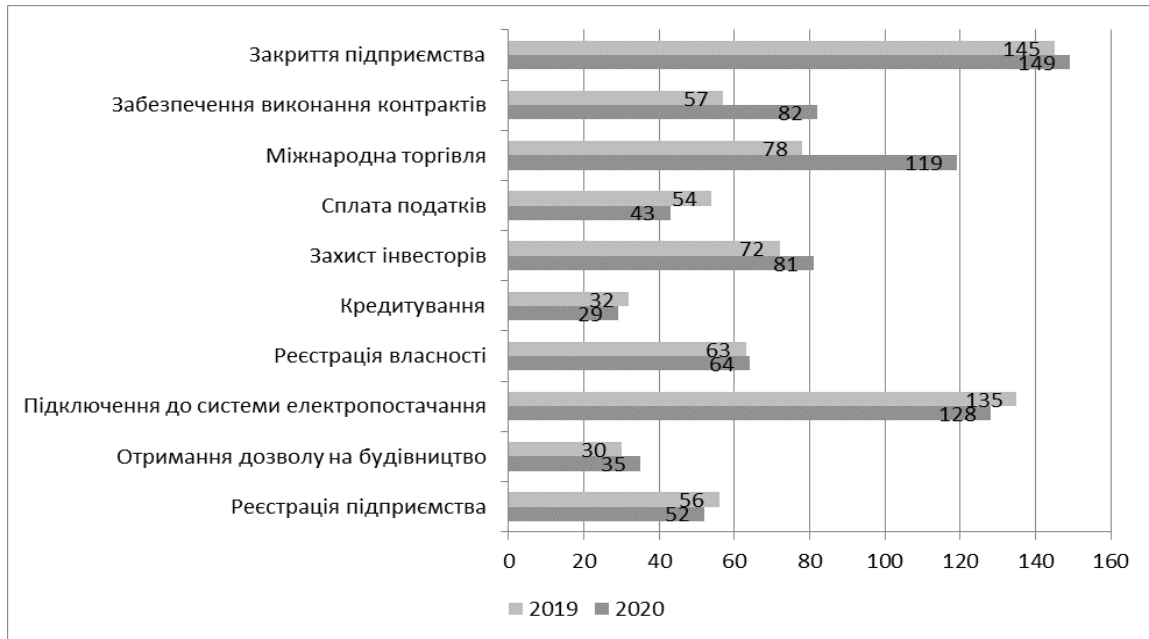


Рис. 3. Індекс легкості ведення бізнесу в Україні за 2019-2020 роки

Рисунок створений автором на основі джерел [8; 9]

Для переходу вітчизняної економіки на якісно новий рівень розвитку та підвищення міжнародної конкурентоспроможності необхідно розробити стабільну та дієву систему державного управління, спрямовану стимулювання інноваційного розвитку шляхом підтримки наукоємних галузей, формування попиту на інтелектуальну продукцію, а також покращення законодавчої бази захисту інтелектуальної власності, впровадження прогресивних нововведень. Необхідне створення прозорих судів та регулювання рівня корупції, запровадження антикорупційного суду та регулярними перевірками на доброчесність публічних службовців, тому що саме високий рівень корупції «відганяє» від нас потенційних інвесторів у державну економіку. Високий рівень технологічної готовності міг би стати підґрунтям для підвищення конкурентоспроможності українських компаній на світових товарних ринках, а впровадження передових інформаційно-комунікаційних технологій дозволить відчутно підвищити продуктивність діяльності урядових структур та значно підвищити оцінку країни в рейтингах ефективності роботи державних інституцій.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Таким чином, стратегічними пріоритетами України на 2022 рік, які закликані підвищити конкурентоспроможність країни, стали реформи у сфері регуляції та підтримки підприємництва, захисту прав власності та конкурентного середовища, а саме скорочення впливу державного сектора на економіку. В Україні налічується близько 3500 компаній, що належать державі, більшість з яких є збитковими - від машинобудування до готелів. Перший раунд реформ корпоративного управління було успішно реалізовано у державних банках. Іншим завданням є зміцнення верховенства закону. За останні роки в країні були створені нові інститути боротьби з корупцією, які взяли на себе зобов'язання щодо захисту. Необхідно дати їм можливість функціонувати професійно та незалежно. Крім того, їх має підтримувати судова система, яка відрізняється чесністю та прозорістю.

Для вирішення демографічної ситуації в державі необхідно спрямувати соціально-економічну політику на розв'язання найгостріших проблем: стимулювання народжуваності, підвищення медичного обслуговування, посилення охорони та оплати праці, поліпшення побутових умов і впровадження здорового способу життя, створення широкої мережі державних та недержавних служб соціальної допомоги.

Література

1. Арнаут І.П. Дослідження підходів щодо дефініції конкурентоспроможності / І.П. Арнаут // Інноваційна економіка. – 2012. – № 3. – С. 111-114.
2. Куліков Г. (2000). Японський менеджмент і теорія міжнародної конкурентоспроможності. Москва: Економіка
3. Дідух Н. Глобальні індекси конкурентоспроможності національних економік / Н. Дідух // Економічний аналіз. – 2012. – № 10 – 16 квітня. – С. 133-136.
4. Офіційний сайт Державної служби статистики / Демографічна та соціальна статистика. – URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення 02.02.2022)
5. UNDP / Human Development Report 2020. URL: <https://hdr.undp.org/sites/default/files/hdr2020.pdf> (дата звернення 03.01.2022)
6. The World Bank. Foreign direct investment, net inflows. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/BX.KLT.DINV.CD.WD> (дата звертання 01.01.2022)
7. Investment Monitor. FDI in Ukraine. URL: <https://investmentmonitor.ai> (дата звертання 03.01.2022)
8. A World Bank Group Flagship Report/ Doing Business 2019/ URL: https://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/media/Annual-Reports/English/DB2019-report_web-version.pdf (дата звернення 03.01.2022)
9. A World Bank Group Flagship Report/ Doing Business 2020. URL: https://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/media/Annual-Reports/English/DB2020-report_web-version.pdf (дата звернення 03.01.2022)
10. Конкурентоспроможність української економіки / [Кваснюк Б.Є., Кіреєв С.І., Болховітінова О.Ю. та ін.]; за ред. Б.Є. Кваснюка. – К. : Ін-т екон. та прогнозув., 2006. – 96 с.
11. Executive Summary; Current Competitiveness and Growth Competitiveness, in The Global Competitiveness Report 2000 (Oxford University Press, 2000). URL: http://cid.harvard.edu/archive/res/gcr_2000_overview.pdf.
12. Кизим М.О. Формування державної цільової програми підвищення конкурентоспроможності регіонів України : монографія / М.О. Кизим, Є.М. Крячко. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2010. – 292 с.
13. Швиданенко О.А. Глобальна конкурентоспроможність: теоретичні та прикладні аспекти : монографія / О.А. Швиданенко. – К. : КНЕУ, 2007. – 312 с.
14. Офіційний сайт Ukraineinvest. URL: <https://ukraineinvest.gov.ua/uk> (дата звернення 04.01.2022)
15. Гарафонова О. І., Кравчик Ю. В., Янковий Р. В., Ященко І. В. Інституційні механізми реалізації та контролю державної політики зміцнення економічної безпеки України. Вісник Хмельницького національного університету. Серія: економічні науки. – 2021. № 3. С. 220-224

References

1. Arnaut I.P. Doslidzhennia pidkhodiv shchodo definitsii konkurentospromozhnosti /I.P. Arnaut // Innovatsiina ekonomika. – 2012. – № 3. – С. 111-114.
2. Kulikov, H. (2000), Yaponskyi menedzhment i teoriia mizhnarodnoi konkurentospromozhnosti. Moskva: Ekonomika
3. Didukh N. Hlobalni indeksy konkurentospromozhnosti natsionalnykh ekonomik/ N. Didukh// Ekonomichniy analiz. – 2012 – № 10 – 16 kvitnia. – S 133-136.
4. Ofitsiinyi sait Derzhavnoi sluzhby statystyky / Demohrafychna ta sotsialna statystyka. - URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (data zvernennia 02.02.2022)
5. UNDP / Human Development Report 2020 . URL: <https://hdr.undp.org/sites/default/files/hdr2020.pdf> (data zvernennia 03.01.2022)
6. The World Bank. Foreign direct investment, net inflows. – URL: <https://data.worldbank.org/indicator/BX.KLT.DINV.CD.WD> (data zvertannia 01.01.2022)
7. Investment Monitor. FDI in Ukraine. – URL: <https://investmentmonitor.ai> (data zvertannia 03.01.2022)
8. A World Bank Group Flagship Report/ Doing Business 2019/ URL: https://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/media/Annual-Reports/English/DB2019-report_web-version.pdf (data zvernennia 03.01.2022)
9. A World Bank Group Flagship Report/ Doing Business 2020/ URL: https://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/media/Annual-Reports/English/DB2020-report_web-version.pdf (data zvernennia 03.01.2022)
10. Konkurentospromozhnist ukrainskoi ekonomiky / [Kvasniuk B.Ie., Kirieiev S.I., Bolkhovitinova O.Iu. ta in.] ; za red. B.Ie. Kvasniuka. – K. : In- ekon. ta prohnozuv., 2006. – 96 s.
11. Executive Summary; Current Competitiveness and Growth Competitiveness, in The Global Competitiveness Report 2000 (Oxford University Press, 2000). URL: http://cid.harvard.edu/archive/res/gcr_2000_overview.pdf.
12. Kyzym M.O. Formuvannia derzhavnoi tsilovoi prohramy pidvyshchennia konkurentospromozhnosti rehioniv Ukrainy : monohrafiia / M.O. Kyzym, Ye.M. Kriachko. – Kh. : VD «ІNZhEK», 2010. – 292 s.
13. Shvydanenko O.A. Hlobalna konkurentospromozhnist: teoretychni ta prykladni aspekty : monohrafiia / O.A. Shvydanenko. – K. : KNEU, 2007. – 312 s.
14. Ofitsiinyi sait Ukraineinvest. URL: <https://ukraineinvest.gov.ua/uk> (data zvernennia 04.01.2022)
15. Garafonova O. I., Kravchik Yu. V., Yankovyi R. V., Yashchenko I. V. Instytutsiini mekhanizmy realizatsii ta kontroliu derzhavnoi polityky zmitsnennia ekonomichnoi bezpeky Ukrainy. Herald of Khmelnytskyi National University. Ekonomichni nauky. – 2021. №3. S. 220-224

Надійшла / Paper received : 04.01.2022

Надрукована / Printed : 31.01.2022

УДК 656.025

DOI: 10.31891/2307-5740-2022-302-1-6

КУПАЛОВА Г. І.

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

e-mail: prof.galina@gmail.com

ГОНЧАРЕНКО Н. В.

<https://orcid.org/0000-0003-3318-1277>

e-mail: nota7sha@ukr.net

КОРЕНЄВА Н. О.

<https://orcid.org/0000-0003-3318-1277>

e-mail: nkoreneva@gmail.com

МАЛІНОВСЬКА Д. К.

<https://orcid.org/0000-0003-3373-947X>

e-mail: ulianovadk@gmail.com

ВЕРХОГЛЯДОВ С. М.

<https://orcid.org/0000-0003-1107-0277>

e-mail: simon.verkhohliadov@gmail.com

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

ЕКОЛОГІЗАЦІЯ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ: НЕОБХІДНІСТЬ І ШЛЯХИ РЕАЛІЗАЦІЇ

Стаття присвячена актуальній проблемі екологізації залізничного транспорту в Україні. Встановлено, що він має важливе значення у забезпеченні ефективного вантажообігу, розвитку та інтеграції транспортної інфраструктури в міжнародну мережу, переходу до вуглецево нейтральної економіки загалом. Залізниця належить до найбільш екологічних видів транспорту, але потребує подальшої екологічної модернізації. Сформульовані основні напрями впровадження екологічно дружніх технологій, які дозволять знизити антропогенний вплив на довкілля. Вони повинні охоплювати використання альтернативних видів палива і джерел енергії у господарських процесах, зниження шумового навантаження, впровадження контейнерних перевезень. Управлінські заходи передбачають покращення екологічного управління: розробку екологічної стратегії АТ «Укрзалізниця», обґрунтування чітких екологічних цілей, покращення знань персоналу у сфері охорони довкілля та впровадження системи екологічного менеджменту. Обґрунтовано, що АТ «Укрзалізниця» зможе досягти вуглецевої нейтральності до 2050 р.

Ключові слова: транспорт; залізничний транспорт; екологізація; вуглецева нейтральність; антропогенний вплив.

HALINA KUPALOVA, NATALIIA GONCHARENKO,
NATALIIA KORENEVA, DARIA MALINOVSKA,
SEMEN VERKHOHLIADOV

Taras Shevchenko National University of Kyiv

ECOLOGIZATION OF RAILWAY TRANSPORT: NEEDS AND DIRECTIONS OF IMPLEMENTATION

By supporting the European Green Course, Ukraine has committed itself to achieving carbon neutrality by 2060. According to the Strategy of State Environmental Policy of Ukraine for the period up to 2030, the most problematic economic activities in terms of negative environmental impact that need to be reformed and modernized are transport, energy, coal, water and forestry. Railway transport is crucial in the functioning of production and social infrastructure of the regions, economic development, strengthening Ukraine's position in the international economic and trade environment. The development of such industries as agriculture, metallurgical production, coal industry, mining and metallurgical complex, chemical industry, construction, defense depends on railway transport, as stated in the National Transport Strategy of Ukraine for the period up to 2030. Therefore, the greening of rail transport is a priority in the formation of a carbon-neutral transport system of the country, achieving strategic environmental goals and objectives.

The article is devoted to the topical problem of greening of railway transport in Ukraine. It is established that it is important in ensuring efficient freight turnover, development and integration of transport infrastructure into the international network, the transition to a carbon-neutral economy in general. The railway is one of the most environmentally friendly modes of transport, but needs further environmental modernization. The main directions of introduction of ecologically friendly technologies which will allow to reduce anthropogenic impact on the environment are formulated. They should cover the use of alternative fuels and energy sources in economic processes, reducing noise load, the introduction of piggyback transportation. Management measures include improving environmental management: development of environmental strategy of JSC "Ukrzaliznytsia", justification of clear environmental goals, improving staff knowledge in the field of environmental protection and implementation of environmental management system. It is substantiated that JSC "Ukrzaliznytsia" will be able to achieve carbon neutrality by 2050.

Keywords: transport; railways; greening; carbon neutrality; anthropogenic impact.

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

Підтримуючи Європейський зелений курс, Україна зобов'язалася до 2060 р. досягти рівня вуглецевої нейтральності. Згідно із Стратегією державної екологічної політики України на період до 2030

року, найпроблемнішими видами економічної діяльності, з точки зору негативного впливу на довкілля, які потребують реформування та модернізації, є транспорт, енергетика, вугільна промисловість, водне та лісове господарство [1]. Залізничний транспорт має визначальне значення у функціонуванні виробничої і соціальної інфраструктури регіонів, розвитку економіки, зміцненні позицій України в міжнародному економічному і торговому середовищі. Від залізничного транспорту, як зазначено у Національній транспортній стратегії України на період до 2030 року, залежить розвиток таких галузей як сільське господарство, металургійне виробництво, вугільна промисловість, гірничо-металургійний комплекс, хімічна промисловість, будівництво, оборона [2]. Тому екологізація залізничного транспорту є першочерговим завданням у формуванні вуглецево нейтральної транспортної системи країни, досягненні поставлених стратегічних екологічних цілей і задач.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Проблеми екологізації транспорту досліджували провідні вітчизняні та зарубіжні вчені. Понятійний апарат і етапи розвитку екологізації транспорту вивчали Я.Р. Корнійко, Н.О. Валявська, Т.А. Ковтун, Ю.С. Хрутьба та ін. [3-6]. А.А. Мазаракі, Л.Г. Харсун дослідили напрями впливу транспорту на навколишнє природне середовище, встановили рівень відповідності логістичної системи України екологічним вимогам і стандартам ЄС, а також визначили перспективні шляхи її розвитку в контексті екологізації логістичних процесів [7]. В.Ф. Чеклов, В.М. Чеклова розглянули передумови та особливості розвитку “зеленої” логістики на залізничному транспорті [8].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується стаття

Незважаючи на раніше проведені наукові дослідження, проблеми екологізації залізничного транспорту в Україні досліджені недостатньо. У зв'язку з приєднанням України до реалізації Європейського зеленого курсу потребують поглибленого наукового пізнання прикладні інструменти та визначення пріоритетних напрямів зниження антропогенного впливу залізниці з урахуванням існуючих екологічних, безпекових і торговельних викликів.

Формулювання цілей статті

Метою статті є показати необхідність та визначати шляхи екологізації залізниці для модернізації транспортної логістики України в контексті Європейського зеленого курсу.

Виклад основного матеріалу

Транспорт відіграє важливе економічне та інфраструктурне значення для розвитку регіонів, національної і міжнародної економік. По території України проходять п'ять великих транспортних коридорів, які формують торговельні та економічні зв'язки різних частин світу, зокрема Європи, Азії, країн Близького Сходу. На транспорті зайнято 6,0 % працездатного населення, а його частка у ВВП перевищує 6,6 % [2]. У 2020 р. в Україні обсяг вантажообігу склав 313239,3 млн ткм. Найбільше перевезень порівняно з іншими видами транспорту здійснює залізниця — відповідно 175587,1 млн ткм, або 56,1 % загального вантажообігу в країні (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка обсягу та частки вантажообігу за видами транспорту в Україні у 2015-2020 рр.

Вид транспорту	2015		2017		2019		2020		2020 до 2015, +/-	
	млн ткм	%	млн ткм	%	млн ткм	%	млн ткм	%	млн ткм	%
залізничний	195054,4	61,8	191914,1	52,7	181844,7	51,2	175587,1	56,1	-19467,3	-5,7
трубопровідний	80676,0	25,5	105434,4	29,0	104528,1	29,4	69281,8	22,1	-11394,2	-3,4
автомобільний	34504,6	10,9	62296,8	17,1	64952,9	18,3	65176,9	20,8	30672,3	9,9
водний (морський, річковий)	5433,9	1,7	4271,5	1,1	3387,7	1,0	2877,3	0,9	-2556,6	-0,8
авіаційний	211,0	0,1	275,3	0,1	295,6	0,1	316,2	0,1	105,2	-
Разом	315879,9	100,0	364192,1	100,0	355009	100,0	313239,3	100,0	-2640,6	-

Джерело: [9].

За довжиною колій Україна займає третє місце в Європі після Німеччини (38 тис. км) та Франції (27 тис. км) [10]. На кінець 2020 р. залізнична мережа країни включала 20 тис. км. При цьому обсяг перевезень вітчизняним залізничним транспортом значно перевищує аналогічні показники Європейських країн, зокрема Німеччини - майже в 1,5 раза, Польщі - у 3,3 і Франції - у 5,7 разів. За даними Світового економічного форуму, у 2017 р. у рейтингу конкурентоспроможності залізничного транспорту Україна займала 24 місце у світі. Тим часом Грузія посіла 38 місце, Туреччина — 49, Польща — 55 місця [11].

Відповідно до Європейського зеленого курсу посилюються міжнародні вимоги до скорочення антропогенного впливу на довкілля, у тому числі з боку транспорту. В Україні цей сектор належить до основних забруднювачів атмосферного повітря, джерел викидів парникових газів, поступаючись лише

підприємствам добувної і переробної промисловості, теплоенергетики [1]. Проте варто зазначити, що залізничний транспорт є одним із найекологічніших, особливо в порівнянні з автомобільним і авіаційним, хоча його частка у забрудненні довкілля є суттєвою (табл. 2)

Таблиця 2

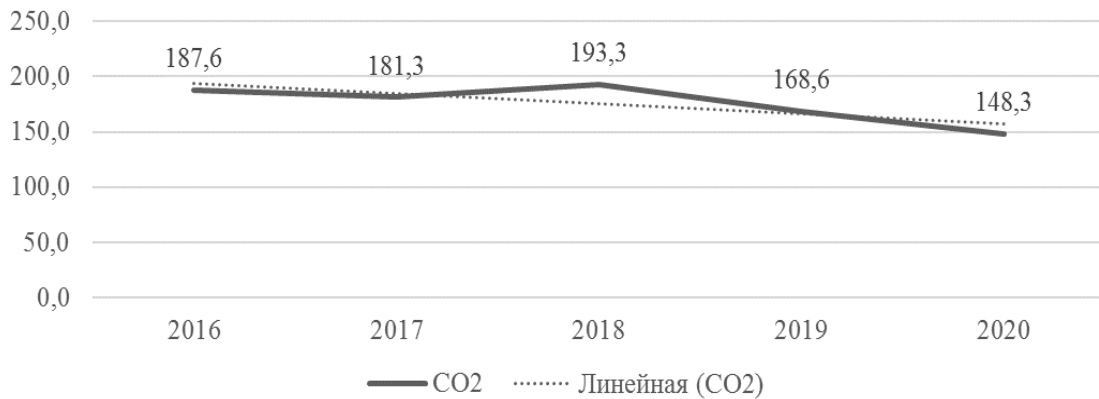
Обсяг викидів забруднюючих речовин за видами АТ «Укрзалізниця» у 2016-2020 рр., т

Забруднююча речовина	2016	2017	2018	2019	2020	Темп приросту 2020 до 2016, %
Діоксид вуглецю (CO ₂)	187566,0	181348,6	193260,9	168620,0	148250,0	-21,0
Монооксид вуглецю (CO)	862,0	878,6	897,9	870,1	854,5	-0,9
Неметанові леткі органічні сполуки	519,2	515,1	489,9	434,9	374,4	-27,9
Сполуки азоту	345,0	321,3	331,1	317,0	251,7	-27,0
Діазоту оксид (N ₂ O)	52,6	49,9	62,4	41,0	36,3	-31,1

Джерело: упорядковано автором на основі [19, 21].

Таким чином, за 2016-2020 рр. обсяг викидів оксиду вуглецю АТ «Укрзалізниця» зменшилися на 0,9%, неметанових летких органічних сполук - на 27,9%, сполук азоту - на 27%, діазоту оксиду - на 31,1%, метану на 21,5%.

Основними джерелами викидів парникових газів у діяльності залізничних підприємств є двигуни внутрішнього згоряння тепловозів та енергетичні установки. На рис. 1 наведено динаміку об'ємів викидів CO₂ АТ «Укрзалізниця» у 2016-2020 рр.

Рис. 1. Обсяг викидів CO₂ АТ «Укрзалізниця» за 2016-2020 рр., т

Джерело: [12-13].

Протягом 2016-2020 рр. викиди CO₂ зменшилися на 26,5 %. При цьому обсяг перевезень зменшився на 6,8% (з урахуванням пасажирських - на 12 %). Це пояснюється частково скороченням обсягів перевезень. Разом з тим компанія активізувала діяльність щодо екологізації основних технологічних процесів, обладнання, зменшення енергетичних витрат, підвищення енергоефективності використання та утримання рухомого складу, інфраструктури у належному стані. Впродовж останніх років були здійснені такі заходи:

- капітальний ремонт тягових трансформаторів, підстанцій, розподільчих електричних мереж із заміною обладнання на сучасне та енергоефективне;
- покращення технології логістики перевізного процесу та організація прямування потягів без зміни локомотивів і локомотивних бригад;
- запровадження системи супутникової навігації для формування електронного маршруту машиніста;
- підвищення продуктивності експлуатаційного парку тягового рухомого складу;
- модернізація тягового рухомого складу, енергоспоживаючого обладнання, інженерних мереж та обладнання;
- підвищення коефіцієнта корисної дії котельень і систем/об'єктів теплозабезпечення за рахунок впровадження енергозберігаючих технологій і сучасного енергоефективного обладнання;
- модернізація автотранспорту з установкою газового обладнання;
- укладання безстикової колії на певних ділянках з метою зменшення шумового забруднення;
- впровадження світлодіодного освітлення та заміна люмінесцентних ламп на енергозберігаючі;
- захист ґрунтів від замазучення (використання машин типу РМ);
- модернізація/реконструкція, обладнання автоматичного управління зовнішнім освітленням виробничих площ [12, с. 182-183].

Незважаючи на проведені заходи щодо скорочення негативного впливу на довкілля, нагальними завданнями є визначення основних напрямів екологізації залізниці для досягнення вуглецевої нейтральності. Вони повинні охоплювати сукупність організаційних, енергетичних та управлінських заходів у сфері поводження з відходами, зниження викидів в атмосферне повітря і шумового навантаження, покращення управління перевезеннями небезпечних речовин і відходів тощо (рис. 2).



Рис. 2. Заходи по екологізації залізничного транспорту в Україні

Серед сукупності організаційних заходів, які необхідно здійснити АТ «Укрзалізниця», важливе значення відводиться електрифікації залізничних колій. На початок 2022 р. в АТ «Укрзалізниця» працювало лише 9316,8 км колій із електричною тягою, або менше половини від усіх (табл. 3).

Таблиця 3

Рівень електрифікації АТ «Укрзалізниця»

Показник	2016	2017	2018	2019	2020
Усього, км	19790,0	19790,9	19786,5	19820,2	19811,5
Електрифіковано, км	9354,8	9349,7	9319,0	9319,0	9316,8
Частка електрифікованих ділянок, %	47,3	47,2	47,1	47,0	47,0

Джерело: складено на основі [14, с. 36-37].

За розрахунками АТ «Укрзалізниця», електрифікація колії на шляху Ковель — Ізов — Держкордон протяжністю 94 км дозволить компанії збільшити вагу вантажних потягів з 4,6 до 6 тис. т, вивільнити до 10 тепловозів та отримати щорічний економічний ефект на суму майже 105 млн. грн завдяки скороченню витрат. Крім цього, зменшиться обсяг викидів забруднюючих речовин в атмосферне повітря на 12 тис. т [13].

Залежно від охоплення та інтенсивності реалізації зазначених вище заходів, і враховуючи тенденції за останні 13 років, нами розроблено поваріантний (звичайний, песимістичний та оптимістичний) прогноз досягнення АТ «Укрзалізниця» вуглецевої нейтральності (рис. 3).

За звичайним сценарієм «нульові» викиди будуть досягнуті у 2050 р. Згідно із оптимістичним сценарієм (орієнтуючись на точки мінімальних викидів CO₂) – 2045 р., згідно із песимістичним сценарієм (орієнтуючись на точки максимальних викидів CO₂) – 2055 р.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Екологічні зобов'язання, задекларовані Україною у рамках міжнародних договорів, спрямованих на перехід до вуглецевої нейтральної економіки, вимагають здійснення заходів щодо системної екологізації всіх секторів економіки. Особливе значення для досягнення поставлених екологічних цілей має екологізація залізничного транспорту.

Встановлено, що залізничний транспорт займає найбільшу частку в структурі вантажоперевезень в Україні. Проте з 2015 р. має місце тенденція до зниження обсягів вантажоперевезень. Екологізація є пріоритетною передумовою розвитку залізничного транспорту в умовах посилення ринкових, економічних та безпекових ризиків, спричинених посиленням міжнародного екологічного регулювання, зокрема, впровадження Європейського зеленого курсу.

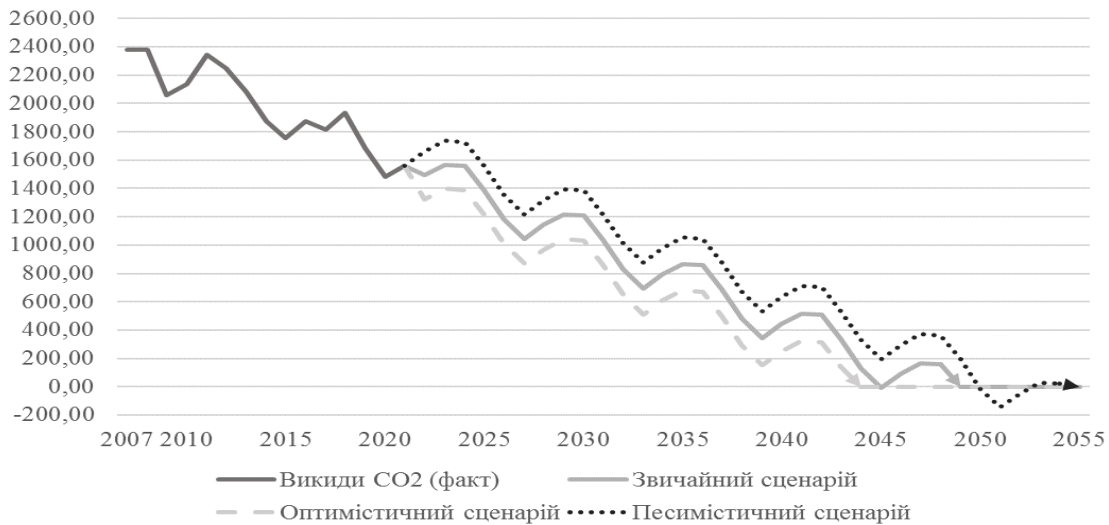


Рис. 3. Прогноз досягнення «нульових» викидів CO₂ АТ «Укрзалізниця» за різними сценаріями до 2055 р.

Впродовж останніх років в АТ «Укрзалізниця» активізували діяльність щодо екологічної модернізації обладнання і технологічних процесів. В компанії виконано капітальний ремонт тягових трансформаторів, підстанцій, розподільних електричних мереж із заміною обладнання на сучасне та енергоефективне, завдяки чому підвищено продуктивність експлуатаційного парку тягового рухомого складу, модернізовано інженерні мережі та обладнання.

Подальша екологічна модернізація залізничного транспорту повинна ґрунтуватись на системному підході, що передбачає розробку та реалізацію сукупності організаційних та управлінських заходів. Організаційні заходи включають використання альтернативних видів палива, джерел енергії для господарських будівель, впровадження контейнерних перевезень, зменшення шумового навантаження. Не менш важливими є управлінські заходи з екологізації, а саме: розробка екологічної стратегії, впровадження і сертифікація системи екологічного менеджменту, енергетична сертифікація будівель.

Література

1. Про Основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2030 року [Електронний ресурс]: закон України: [прийнято ВР України від 28.02.2019 № 2697-VIII] // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2019. – № 16. – Ст. 70. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2697-19#n14>
2. Про схвалення Національної транспортної стратегії України на період до 2030 року [Електронний ресурс]: [розпорядження КМУ від 30.05.2018 № 430-р]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/430-2018-%D1%80#n13>
3. Корнійко Я.Р. Понятійний апарат та етапи розвитку екологістики / Я.Р. Корнійко, Н.О. Валявська // Економіка та держава. – 2019. – № 1. – С. 43-46. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.economy.in.ua/pdf/1_2019/9.pdf.
4. Ковтун Т.А. Екологічна система як результат трансформації світоглядної концепції людства на еколого-орієнтований сталий розвиток / Т.А. Ковтун // Науково-технічний журнал. – 2020. – № 2(22). – С. 7-18 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [file:///C:/Users/User/Downloads/448-Article%20Text-1875-1-10-20210211%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/User/Downloads/448-Article%20Text-1875-1-10-20210211%20(1).pdf)
5. Kupalova N. Optimization of Commodity Flows: The Case of Bakery Enterprises of Ukraine / I. Ivashkiv, N. Kupalova, N. Goncharenko, Y. Khrutba, I. Vovk // Montenegrin Journal of Economics. – 2019. – № 15(3). – P. 205-216.
6. Kupalova G. Information and Analytical Support for Organizing Commodity Flow on Environmental and Economic Basis / G. Kupalova, N. Goncharenko, J. Khrutba // Advanced Computer Information Technologies. ACIT. – 2019. – P. 374-379.
7. Мазаракі А.А. Розвиток логістичної системи України: екологічні виклики / А.А. Мазаракі, Л.Г. Харсун // Економіка України. – 2018. – № 9. – С. 3-12 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://economyukr.org.ua/docs/EU_18_09_003_uk.pdf.

8. Чеклов В.Ф. Передумови розвитку “зеленої” логістики на залізничному транспорті / В.Ф. Чеклов, В.М. Чеклова // *Technology audit and production reserves*. – 2014. – № 1/ 3(15). – С. 43–45 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://irbisnbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/Tatrv_2014_1.3_19.pdf.
9. Обсяги перевезених вантажів за видами транспорту. Державна служба статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/tr.htm
10. Презентація АТ «Укрзалізниця» для інвесторів за звітним 2020 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://www.uz.gov.ua/files/file/about/investors/UZ_2020_Investor%20Presentation_09042021%20\(1\).pdf](https://www.uz.gov.ua/files/file/about/investors/UZ_2020_Investor%20Presentation_09042021%20(1).pdf)
11. Только вперед: как транспорт может обеспечить рост ВВП Украины на 30 %. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://businessviews.com.ua/ru/economy/id/gid-po-transportnoj-sisteme-1291/>
12. Інтегрований звіт АТ «Укрзалізниця» за 2018 р. – 2019 р. – 286 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://www.uz.gov.ua/files/file/Book%20UZ_18_Final\(new\).pdf](https://www.uz.gov.ua/files/file/Book%20UZ_18_Final(new).pdf)
13. Інтегрований звіт АТ «Укрзалізниця» за 2020 р. – 2021. – 308. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.uz.gov.ua/files/file/about/investors/UZ%20Integrated%20Report%202020%20Ukr.pdf>.
14. Довідник основних показників роботи регіональних філій АТ «Укрзалізниця» за 2005-2020 рр.– 2021. – 41 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.uz.gov.ua/files/file/Довідник%202005-2020.pdf>

References

1. Pro Osnovni zasady (startehiiu) derzhavnoi ekolohichnoi polityky Ukrainy na period do 2030 roku [Elektronnyi resurs]: zakon Ukrainy: [priniato VR Ukrainy vid 28.02.2019 № 2697-VIII] // Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy (VVR). – 2019. – № 16. – Ст. 70. – Rezhym dostupu : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2697-19#n14>
2. Pro skhvalennia Natsionalnoi transportnoi stratehii Ukrainy na period do 2030 roku [Elektronnyi resurs]: [rozporiadzhennia KМУ vid 30.05.2018 № 430-r]. – Rezhym dostupu: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/430-2018-%D1%80#n13>
3. Korniiiko Ya.R. Poniatiinyi aparat ta etapy rozvytku ekolohistyky / Ya.R. Korniiiko, N.O. Valiavska N.O. Valiavska // *Ekonomika ta derzhava*. – 2019. – № 1. – С. 43-46. [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://www.economy.in.ua/pdf/1_2019/9.pdf.
4. Kovtun T.A. Ekolohichna systema yak rezultat transformatsii svitohliadnoi kontseptsii liudstva na ekoloho-orientovani stalyi rozvytok / T.A. Kovtun // *Naukovo-tekhnichnyi zhurnal*. – 2020. – № 2(22). – С. 7-18 [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: [file:///C:/Users/User/Downloads/448-Article%20Text-1875-1-10-20210211%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/User/Downloads/448-Article%20Text-1875-1-10-20210211%20(1).pdf)
5. Kupalova H. Optimization of Commodity Flows: The Case of Bakery Enterprises of Ukraine / I. Ivashkiv, H. Kupalova, N. Goncharenko, Y. Khrutba, I. Vovk // *Montenegrin Journal of Economics*. – 2019. – № 15(3). – R. 205-216.
6. Kupalova G. Information and Analytical Support for Organizing Commodity Flow on Environmental and Economic Basis / G. Kupalova, N. Goncharenko, J. Khrutba // *Advanced Computer Information Technologies*. ACIT. – 2019. – P. 374-379.
7. Mazaraki A.A. Rozvytok lohistrychnoi systemy Ukrainy: ekolohichni vyklyky / A.A. Mazaraki, L.H. Kharsun // *Ekonomika Ukrainy*. – 2018. – № 9. – С. 3-12 [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://economyukr.org.ua/docs/EU_18_09_003_uk.pdf.
8. Cheklov V.F. Peredumovy rozvytku “zelenoi” lohistyky na zaliznychnomu transporti / V.F. Cheklov, V.M. Cheklova // *Technology audit and production reserves*. – 2014. – № 1/ 3(15). – С. 43–45 [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://irbisnbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/Tatrv_2014_1.3_19.pdf.
9. Obsiahы perevezenykh vantazhiv za vydamy transportu. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/tr.htm
10. Prezentatsiia AT «Ukrzaliznytsia» dlia investoriv za zvitnym 2020 r. [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: [https://www.uz.gov.ua/files/file/about/investors/UZ_2020_Investor%20Presentation_09042021%20\(1\).pdf](https://www.uz.gov.ua/files/file/about/investors/UZ_2020_Investor%20Presentation_09042021%20(1).pdf)
11. Tolko vpered: kak transport mozhet obespechyt rost VVP Ukrainy na 30 %. [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <https://businessviews.com.ua/ru/economy/id/gid-po-transportnoj-sisteme-1291/>
12. Intehrovanyi zvit AT «Ukrzaliznytsia» za 2018 r. – 2019 r. – 286 s. [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: [https://www.uz.gov.ua/files/file/Book%20UZ_18_Final\(new\).pdf](https://www.uz.gov.ua/files/file/Book%20UZ_18_Final(new).pdf)
13. Intehrovanyi zvit AT «Ukrzaliznytsia» za 2020 r. – 2021. – 308. [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <https://www.uz.gov.ua/files/file/about/investors/UZ%20Integrated%20Report%202020%20Ukr.pdf>.
14. Dovidnyk osnovnykh pokaznykiv roboty rehionalnykh filii AT «Ukrzaliznytsia» za 2005-2020 rr.– 2021. – 41 s. [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <https://www.uz.gov.ua/files/file/Dovidnyk%202005-2020.pdf>

Надійшла / Paper received : 12.01.2022

Надрукована / Printed : 31.01.2022

УДК 330

DOI: 10.31891/2307-5740-2022-302-1-7

ТКАЧЕНКО І. С.

e-mail: ivan.tkachenko@gmail.com

Хмельницький національний університет

ШАРКО В. В.

https://orcid.org/0000-0001-5830-8911

e-mail: vorfahr@ukr.net

Вінницький торговельно-економічний інститут ДТЕУ

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ

У роботі проаналізовано способи та основні етапи проведення цифровізації бізнес-процесів промислового підприємства. Визначені основні сегменти цифрової економіки та удосконалено концептуальну стратегічну карту промислового підприємства. Авторами з'ясовано, що цифровізація найбільше впливає на такі складові бізнес-процесів промислового підприємства як: взаємодія з клієнтами, вартісна пропозиція та управління внутрішньою інфраструктурою.

Ключові слова: промислове підприємство, конкурентоспроможність, цифровізація, технології, сегмент цифрової економіки

IVAN TKACHENKO

Khmelnyskiy National University

VITALII SHARKO

Vinnytsia Institute of Trade and Economics SUTE

COMPETITIVENESS OF THE ENTERPRISE IN THE CONDITIONS OF THE DIGITAL ECONOMY

The paper analyzes the methods and main stages of digitization of business processes of an industrial enterprise. The main segments of the digital economy have been identified and the conceptual strategic map of an industrial enterprise has been improved. The authors found that digitalization has the greatest impact on such components of business processes of industrial enterprises as: interaction with customers, cost and internal infrastructure management. Digitalization of industry is an integral part of the National Economic Strategy. This requires the transformation of traditional business processes of industrial enterprises, analysis of the components of digitalization, determining the stages of its implementation, development of recommendations for planning and systematization of digitalization processes. Purpose. Identify and describe the elements of digitalization of business processes of industrial enterprises, methods and procedure for implementing digitalization measures in modern conditions, to develop successive stages of business process transformation, to propose a method that will allow to systematize measures for business process transformation. Research methods. In the process of research the economic method was used to study the trends of industry digitalization, the method of system analysis was used to identify the structural elements of the digitization of business processes. We used methods of comparison, analogy and systematization, a comprehensive review of academic literature. Research results. The main elements of digital transformations are considered: work with clients, operational business processes and business models of the enterprise and their characteristic is resulted. The methods and main stages of digitalization of business processes of an industrial enterprise are analyzed. It is determined that the methodology of digitalization of business processes of the enterprise is based on the basic concepts of information systems that have evolved. Digitalization has the greatest impact on such components of business processes as: interaction with customers, value proposition and internal infrastructure management. The most common elements of the integrated information environment used by industrial enterprises to automate all business processes are described. Recommendations. The practical value of the article is to structure the elements of business digitalization, which will allow companies to systematically approach the transformation of business processes. Industrial enterprises are invited to develop maps of digital transformations, which will allow concentrating resources on the most promising areas of development.

Keywords: industrial enterprise, competitiveness, digitalization, technologies, segment of digital economy

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

Цифровізація виступає як одна з основних тенденцій розвитку вітчизняної економіки. Підвищення конкурентоспроможності промислових підприємств нині неспроможне без врахування особливостей дії четвертої промислової революції. Концепція «Індустрія 4.0» характеризується набором ідей для автоматизації виробництва на основі цифрових технологій, трансформації світу професій в умовах швидкої автоматизації та роботизації всіх сфер виробництва. Відтак, перехід від 3-ї до 4-ї революції – це неминучий перехід від простого оцифрування (третя промислова революція) до інновацій, заснованих на поєднанні технологій (четверта промислова революція), що змушує вітчизняні підприємства переглядати свої методи ведення бізнесу. Особливої актуальності відповідна тематика набуває на фоні пандемії COVID-19, в умовах, коли ресурси компанії, підприємства і організації можуть ситуативно дещо змістити фокус прикладання зусиль і більшою мірою спрямувати діяльність на проекти розвитку внутрішньої ефективності

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Проблеми становлення цифрової економіки та її вплив на підвищення конкурентоспроможності промислових підприємств досліджували вітчизняні дослідники : Тарасенко І.О. та Гавриленко Н. Г. [10], Коляденко С.В. [3], Устенко М. [11], Фостолович В.А. [12], Гринько П.Л. [1], Жуковська В.М. [2], Лозова Т. І., Олійник Г. Ю., Олійник О. А. [5], Краус К.М., Краус Н.М. [4], Ляшенко В.І., Вишневський О.С. [6], Пуцентейло П.Р., Гуменюк О.О. [9], Полоус О. [7]. та зарубіжні А. МакАфі, Д. Креїсс, П. Вайл, С. Ворнер, Н. Негропonte, С. Бранд, С. Бреннан, Д. Тапскотт, Е. Вільямс, Д. Сміт, Дж. Ліклайдер, К. Мюллер, М. Карлберг, Е. Петерс та інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується стаття

Роль впливу цифрових технологій на підвищення конкурентоспроможності країни досить очевидна, проте багато питань залишаються не дослідженими.

Формулювання цілей статті

Метою статті є аналіз напрацювань досліджень щодо процесів цифрової трансформації бізнесу у сучасних умовах господарювання промислових підприємств.

Виклад основного матеріалу

Кожен новий етап розвитку економіки, відзначають [8 с. 40], характеризується своїми особливостями. Змінюються ключові фактори, що визначають можливості економічних суб'єктів, умови і фактори їх росту, функціонування і розвитку, що призводить до формування нових термінів, а також модернізації вже використовуваних теорій і методологій.

У промисловому виробництві протягом десятиліття продуктивність не зростала, а попит був переважно фрагментованим, у зв'язку з чим назріла потреба в інноваціях. Поява цифрових технологій відіграє важливу роль у соціально-економічному розвитку держави, а також спрямовує у необхідне русло її інноваційний потенціал, сприяє становленню конкурентоспроможних позицій підприємств на ринку. Впровадження інформаційних технологій в реальний сектор економіки забезпечує зростання економічного розвитку загалом та ІТ-індустрії як виробничого ланцюга зокрема. Така модернізація промисловості сприяє появі нових товарів та послуг на вітчизняному ринку, оздоровленню економіки підприємства та підвищенню його конкурентоспроможності.

Тарасенко І.О. та Гавриленко Н. Г., вивчаючи основні проблеми розвитку цифрової економіки в Україні в умовах глобальних трансформаційних процесів, стверджують, що цифровізація може стати поштовхом до модернізації економіки та подолання кризи. При цьому автори вважають, що важливою передумовою для становлення та розвитку цифрової економіки є розвиток людського капіталу, штучного інтелекту та від рівня якого залежить цифровізація виробництва [10].

У свою чергу варто погодитись з думкою Коляденко С.В. [3] – елементи цифрової інфраструктури, інтегровані у бізнесові процеси сприятимуть економічному зростанню та створенню нових робочих місць в усіх сферах економіки, від малого бізнесу до новітніх високотехнологічних підприємств.

Устенко М. зазначає, що діджиталізація бізнесу стає невідворотною тенденцією, ігнорування якої стає ознакою відсталості й невідповідності сучасним вимогам. Стратегічні заходи щодо підвищення конкурентоспроможності будь-якого економічного суб'єкта повинні реалізовуватися в площині його цифрового виміру [11, с.188].

На сьогодні існують два основні підходи до визначення ролі і місця цифровізації у промисловому виробництві. Один з них трактує сучасний етап впровадження інформаційно-технологічних досягнень як еволюційний, інший – як революційний. Відповідно до останнього, цифрова економіка розглядається як основа Четвертої промислової революції, оскільки чітко простежується зміна базової технології і є ознаки зміни техніко-економічної парадигми. Сучасний етап промислової революції пов'язаний з розвитком комунікативних Інтернет-технологій, які суттєво змінили технологію бізнес-процесів і отримали назву «цифровізації». Таким чином, основою Четвертої промислової революції та третьої хвилі глобалізації стала цифрова економіка.

Цифрова економіка істотно змінює традиційні бізнес-процеси. За досягнення найбільш складних рівнів цифровізації в економіці відбувається кардинальна трансформація виробничих відносин учасників, результатом якої є об'єднання виробництва і послуг в єдину цифрову (кіберфізичну) систему, в якій:

- усі елементи економічної системи присутні одночасно у вигляді фізичних об'єктів, продуктів і процесів, а також їх цифрових копій (математичних моделей);
- усі фізичні об'єкти, продукти і процеси за рахунок наявності цифрової копії та елемента «підключеності (*connectivity*)» стають частиною інтегрованої ІТ-системи;
- через наявність цифрових копій (математичних моделей) і будучи частиною єдиної системи всі елементи економічної системи безперервно взаємодіють між собою в режимі, близькому до реального часу, моделюють реальні процеси і прогнозовані стани, забезпечують постійну оптимізацію всієї системи.

Особливістю цифрової економіки є її зв'язок з так званою економікою на вимогу (*on-demand*

еconomy), яка у свою чергу передбачає не продаж товарів і послуг, а отримання доступу до них саме в той момент, коли це потрібно. Основні сегменти цифрової економіки представимо на рис. 1.



Рис. 1 Сучасні сегменти цифрової економіки України

До основних трендів, що набули поширення в ході цифровізації економіки в рамках промислової революції, можна віднести:

- роботизацію промислових виробництв;
- використання аналітичних даних на основі Big data у моделюванні та прогнозуванні;
- інтелектуальні пристрої та «інтернет речей»;
- хмарні інструменти (зберігання даних, обробка та обчислення);
- «AR» (доповнена реальність) та «VR» (віртуальна реальність).

Як свідчить досвід, переважна більшість промислових підприємств економічно розвинених країни намагаються вчасно реагувати на виклики Четвертої промислової революції [2]. Досвід промислових підприємств Німеччини орієнтований на оптимізацію виробництва та швидке реагування на появу високотехнологічних інновацій. Наприклад, у США концепція «Індустрії 4.0» трансформувалася у промисловий інтернет, у якому всі дії спрямовані на зростання вартості активів та створення платформ для розвитку технологій та майбутніх стандартів. Також можна відзначити, що у використанні промислового інтернету значна увага приділяється розробці та застосуванню інтернет-додатків для цілей забезпечення як позитивного клієнтського досвіду, так і для вирішення поставлених завдань підприємствами різних галузей промисловості.

Не менш цікавий і підхід Японії, яка представила ідею розвитку «Товариства 5.0» на основі переваг «Індустрії 4.0». На виставці Cebit 2017 у Ганновері, Німеччина та Міністерство економіки, торгівлі та промисловості Японії (METI) представило концепцію *Connected Industries* (Об'єднані галузі) для реалізації свого бачення «Товариства 5.0». У центрі «об'єднаних галузей» промисловості знаходиться промислове виробництво, яке й досі є основою економіки Японії. Концепція спрямована на створення активних каналів зв'язку між підприємствами в ланцюжку створення вартості, і навіть формування постійного зв'язку з клієнтами. У порівнянні з американськими компаніями, які працюють на новій бізнес-моделі, заснованій на даних (наприклад, Uber, Facebook або Amazon), японські та аналогічні німецькі компанії слабкі у цьому аспекті.

«Пов'язані галузі» є баченням галузей, що створюють нову додану вартість та сприяють вирішенню соціальних проблем шляхом об'єднання різних даних, технологій, людей та організацій при глобальному зростанні Інтернету речей (IoT) та штучного інтелекту (AI). Наприклад, виробник роботів і венчурна компанія з чудовою технологією глибокого навчання можуть поєднати свої сильні сторони, такі як сенсорні роботи, з платформами розробки програмного забезпечення для додатків, здатних проводити розширений аналіз. Таким чином, може бути здійснена спільна розробка платформи Інтернету речей для обробної промисловості, яка дозволяє підвищити продуктивність і швидкість роботи, а також автоматизувати обладнання за рахунок використання величезної кількості даних, що збираються з різних виробничих потужностей. Досвід Японії та Німеччини може бути прикладом так як у нашій державі недостатньо розвинені канали зв'язку всередині та між галузями, процеси збирання та обробки великої кількості даних.

Через те, на нашу думку, підтримка створення цифрової економіки в рамках нового технологічного устрою є пріоритетною метою підвищення конкурентоспроможності підприємства, досягнення якої потребує у рамках довгострокової стратегії вирішення комплексу наступних завдань:

- створення сприятливого інноваційного середовища для впровадження нових технологій та матеріалів у виробництво, зокрема підтримка НДДКР та технопарків;
- фінансова підтримка підприємств щодо забезпечення доступного довгострокового кредитування;
- стимулювання державно-приватного партнерства щодо роботи над інноваціями, екологічними проектами, ресурсо- та енергозберігаючими технологіями, оновленням основних фондів, кібербезпекою;
- розвиток управління знаннями, кадрового та інтелектуального потенціалу, підвищення конкурентоспроможності системи навчання кадрів для всіх галузей економіки, у тому числі в частині організації партнерства підприємств та навчальних закладів;
- створення промислових кластерів з метою підвищення конкурентоспроможності регіонів;
- забезпечення підтримки малих та середніх підприємств як важеля цифрової економіки.

Розвиток цифрових компетенцій держави в цілому та промислових підприємств зокрема,

неможливий без висококваліфікованих фахівців. В умовах Індустрії 4.0 забезпечення високого кадрового потенціалу можливе за допомогою впровадження концепції управління знаннями. Управління знаннями – це отримання необхідних інноваційних знань у потрібний час. Ця концепція має на увазі тісний зв'язок з корпоративною стратегією, розумінням того, де і в яких формах існує знання, створення процесів, що охоплюють організаційні функції, та забезпечення того, щоб ініціативи були прийняті та підтримані фахівцям підприємства. Управління знаннями може також включати створення нових знань або може бути зосереджено виключно на обмін знаннями, їх зберіганні та вдосконаленні. При цьому важливо пам'ятати, що управління знаннями – це управління знаннями заради знань. Загальна мета полягає в тому, щоб створити цінність, використати та вдосконалити інтелектуальні активи підприємства для досягнення організаційних цілей.

Ще одним важливим аспектом розвитку промислових підприємств за умов цифровізації є розвиток бізнес-комунікацій. Такий розвиток необхідний для забезпечення процесу технологічного розвитку завдяки підтримці зв'язків із партнерами, конкурентами та клієнтами. Діджиталізація переносить ці канали зв'язку у мережу Інтернет: веб-сайти, мобільні та десктопні додатки, соціальні мережі та ін. Враховуючи особливості розглянуті вище аспекти концепції управління знаннями, варто відзначити зростаючу роль веб-сайтів підприємств, призначених для внутрішніх та зовнішніх користувачів. Найчастіше підприємства машинобудування нехтують цим інструментом, оскільки замовником часто виступає, наприклад, держава.

В умовах сучасних перетворень в економіці держави, конкурентоспроможність промислових підприємств багато в чому обумовлюється їх готовністю адаптуватись та використовувати сучасні тренди [13]. З урахуванням розглянутих аспектів діджиталізації економіки пропонується наступна стратегічна карта промислового підприємства, яка спрямована на досягнення високого рівня конкурентоспроможності в умовах Індустрії 4.0 (рис. 2.).

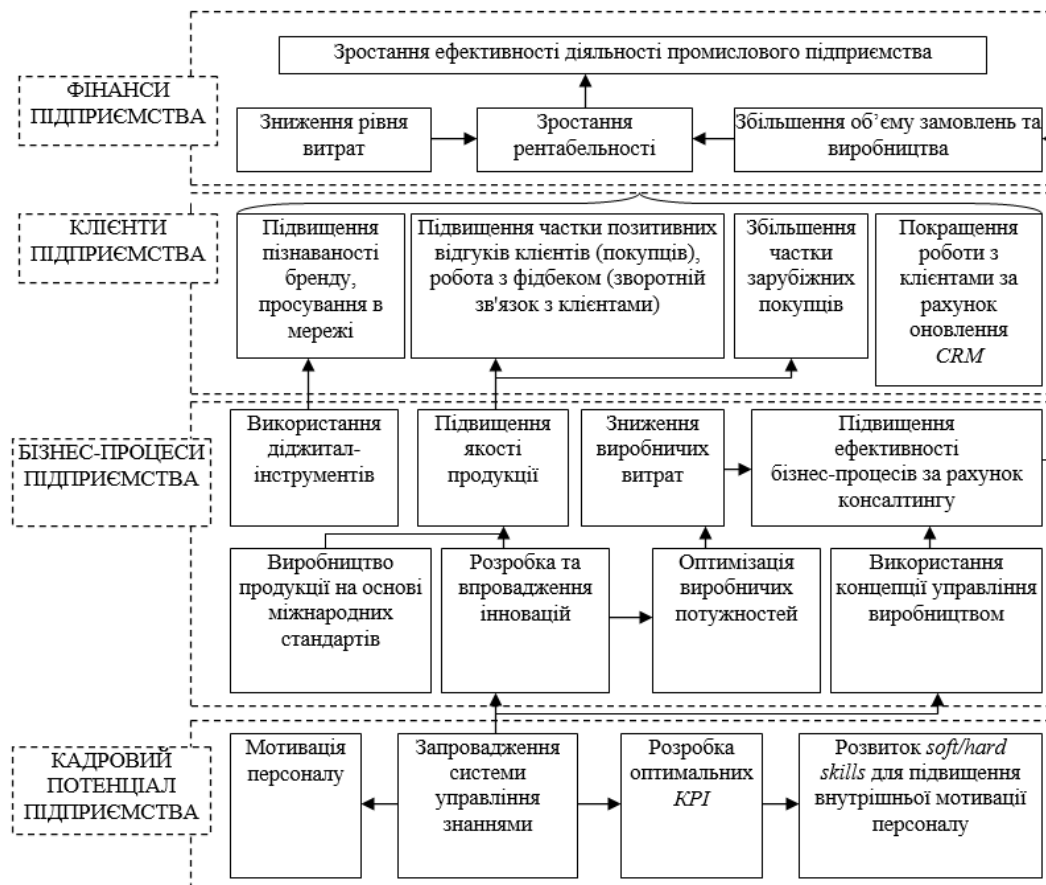


Рис. 2. Концептуальна стратегічна карта промислового підприємства (удосконалено авторами)

Розглянемо методи та інструменти, пропонувані в рамках даної системи стратегічних цілей:

1) у клієнтській перспективі:

– максимальна автоматизація інструментів маркетингу за допомогою CRM-систем, автоматизації контекстної реклами, BI-системи;

2) у перспективі оптимізації бізнес-процесів:

– використання хмарних технологій, що дозволяє значно знизити витрати на зберігання та обробку інформації;

- технології міжмашинної взаємодії M2M, покликані знизити вплив людського фактора на точність рішень та операцій;
 - застосування інструментів великих даних (*big data*) з метою оптимізації процесу обробки інформації великих підприємств;
 - системи управління потоком робіт (*workflow*);
 - застосування концепції *Agile* підвищення адаптивності робочих груп і команд;
 - застосування штучного інтелекту та машинного навчання для обробки даних та автоматизації прийняття рішень.
- 3) у перспективі кадрового потенціалу:
- використання внутрішнього корпоративного сайту для підтримки професійних спільнот;
 - інтеграція навчання в робочий процес за допомогою гейміфікації.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Таким чином, забезпечення конкурентоспроможності сучасних промислових підприємств неможливе без урахування вимог зовнішнього середовища, зокрема процесів цифровізації. Використання її інструментів – управління знаннями, аналітики великих даних, ERP, CRM, BPM-систем – дозволить підприємствам російської промисловості успішно конкурувати із зарубіжними виробниками.

Література

1. Гринько П.Л. Цифрова трансформація бізнесу в умовах розвитку інноваційних процесів в Україні. Бізнес Інформ. 2020. № 3. С. 53-58.
2. Жуковська В.М. Цифрові технології в управлінні персоналом: сутність, тенденції, розвиток. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. 2017. Вип. 27. Ч. 2. С. 13-17.
3. Коляденко С. В. Цифрова економіка: передумови та етапи становлення в Україні і у світі. Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики. 2016. № 6. С. 106-107.
4. Краус К.М., Краус Н.М. Цифровізація в умовах інституційної трансформації економіки: базові складові та інструменти цифрових технологій. Інтелект XXI. 2018. № 1. С. 211-214.
5. Лозова Т. І., Олійник Г. Ю., Олійник О. А. Цифровізація проведення технічної інвентаризації об'єктів нерухомого майна: земельних ділянок, розташованих на них будівель, споруд та передавальних пристроїв. Економіка та держава. 2019. № 1. С. 4-9.
6. Ляшенко В.І., Вишневський О.С. Цифрова модернізація економіки України як можливість проривного розвитку : монографія ; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. Київ, 2018. 252 с.
7. Полоус О. Системний аналіз показників цифровізації підприємств України. Економічний аналіз. 2020. Том 30. № 1. Частина 2. С. 118-124.
8. Пугачевська К.Й., Пугачевська К.С. Цифровізація економіки як фактор підвищення конкурентоспроможності країни. Інфраструктура ринку. 2018. Випуск 25. С. 39-45.
9. Пуцентейло П.Р., Гуменюк О.О. Цифрова економіка як новітній вектор реконструкції традиційної економіки. Інноваційна економіка. 2018. № 5-6 (75). С. 131-143.
10. Тарасенко І.О., Гавриленко Н.Г. Сучасні тенденції цифровізації економіки: проблеми та перспективи розвитку. Міжнародний науковий журнал «Інтернаука». 2021. № 3(47). Т. 1. С. 36-46.
11. Устенко М., Руських А. Діджиталізація: основа конкурентоспроможності підприємства в реаліях цифрової економіки. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2019. Випуск № 68. С.181-192.
12. Фостолович В.А. Цифровізація в сучасній системі управління. Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні проблеми науки і практики. 2019. № 7. С. 154-168.
13. Шарко В. В. Конкурентоспроможність підприємства: методи оцінки, стратегії підвищення. БІЗНЕС ІНФОРМ. 2015. № 10. С. 237-243. URL: file:///C:/Users/Vitaliy/Downloads/konkurentospromozhnist-pidpriemstva-metodi-otsinki-strategiyi-pidvischennya.pdf

References

1. Hrynk P.L. Tsyfrova transformatsiia biznesu v umovakh rozvytku innovatsiinykh protsesiv v Ukraini. Biznes Inform. 2020. № 3. S. 53-58.
2. Zhukovska V.M. Tsyfrovi tekhnolohii v upravlinni personalom: sutnist, tendentsii, rozvytok. Naukovyi visnyk Mizhnarodnoho humanitarnoho universytetu. 2017. Vyp. 27. Ch. 2. S. 13-17.
3. Koliadenko S. V. Tsyfrova ekonomika: peredumovy ta etapy stanovlennia v Ukraini i u sviti. Ekonomika. Finansy. Menedzhment: aktualni pytannia nauky i praktyky. 2016. № 6. S. 106-107.
4. Kraus K.M., Kraus N.M. Tsyfrovizatsiia v umovakh instytutsiinoi transformatsii ekonomiky: bazovi skladovi ta instrumenty tsyfrovyykh tekhnolohii. Intelekt KhKhI. 2018. № 1. S. 211-214.
5. Lozova T. I., Oliinyk H. Yu., Oliinyk O. A. Tsyfrovizatsiia provedennia tekhnichnoi inventaryzatsii ob'iektiv nerukhomoho maina: zemelnykh dilianok, roztaшовanykh na nykh budivel, sporud ta peredavalnykh prystroiv. Ekonomika ta derzhava. 2019. № 1. S. 4-9.
6. Liashenko V.I., Vyshnevskiy O.S. Tsyfrova modernizatsiia ekonomiky Ukrainy yak mozhlyvist proryvnoho rozvytku : monohrafiia ; NAN Ukrainy, In-t ekonomiky prom-sti. Kyiv, 2018. 252 s.
7. Polous O. Systemnyi analiz pokaznykiv tsyfrovizatsii pidpriemstv Ukrainy. Ekonomichniy analiz. 2020. Tom 30. № 1. Chastyna 2. S. 118-124.
8. Puhachevska K.I., Puhachevska K.S. Tsyfrovizatsiia ekonomiky yak faktor pidvyshchennia konkurentospromozhnosti krainy. Infrastruktura rynku. 2018. Vypusk 25. S. 39-45.

-
9. Putsenteilo P.R., Humeniuk O.O. Tsyfrova ekonomika yak novitnii vektor rekonstruktsii tradytsiinoi ekonomiky. Innovatsiina ekonomika. 2018. № 5-6 (75). S. 131-143.
 10. Tarasenko I.O., Havrylenko N.H. Suchasni tendentsii tsyfrovizatsii ekonomiky: problemy ta perspektyvy rozvytku. Mizhnarodnyi naukovyi zhurnal «Internauka». 2021. № 3(47). Т. 1. S. 36-46.
 11. Ustenko M., Ruskykh A. Didzhytalizatsiia: osnova konkurentospromozhnosti pidpriemstva v realiiakh tsyfrovoi ekonomiky. Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti. 2019. Vypusk № 68. S.181-192.
 12. Fostolovych V.A. Tsyfrovizatsiia v suchasni systemi upravlinnia. Ekonomika. Finansy. Menedzhment: aktualni problemy nauky i praktyky. 2019. № 7. S. 154-168.
 13. Sharko V. V. Konkurentospromozhnist pidpriemstva: metody otsinky, stratehii pidvyshchennia. BIZNES INFORM. 2015. № 10. S. 237-243. URL: file:///C:/Users/Vitaliy/Downloads/konkurentospromozhnist-pidpriemstva-metodi-otsynki-strategiyi-pidvischennya.pdf

Надійшла / Paper received : 02.01.2022

Надрукована / Printed : 31.01.2022

УДК 338.27

DOI: 10.31891/2307-5740-2022-302-1-8

ХАРАКОЗ Л. В.

<https://orcid.org/0000-0001-5692-5844>

e-mail: lharakoz@gmail.com

ФЕЛОНЮК О. А.

<https://orcid.org/0000-0002-1931-8153>

e-mail: olgafelonyuk@gmail.com

Дніпровський національний університет ім. Олеся Гончара

ДЕЯКІ АСПЕКТИ ФІНАНСОВОГО АНАЛІЗУ ЗА ЗВІТНИМИ ПОКАЗНИКАМИ

Важливою характеристикою функціонування будь-якої економіки є її стійкість, що виражає здатність економічної системи країни протистояти, адаптуватися та відновлюватися після дії негативних зовнішніх впливів. Своєчасна реакція системи на зміни, що відбуваються, може сприяти зниженню гостроти кризової ситуації та підвищенню її стійкості. Мета роботи полягає в дослідженні визначення теоретичних аспектів стійкості економічної системи та розкриття факторів, які мають вплив на неї. У статті розкрито поняття система як загальнонаукове поняття, що визначається як сукупність взаємопов'язаних і розміщених у належному порядку елементів певного цілісного утворення. Надано визначення поняття економічна система як сукупність взаємопов'язаних і відповідним чином упорядкованих елементів економіки, що утворюють певну цілісність, економічну структуру суспільства, яка має загальну мету. Проаналізовано погляди різних науковців на трактування поняття стійкість, та встановлено узагальнене визначення як здатність системи самостійно підтримувати рівновагу між компонентами внутрішньої середовища під впливом зовнішніх впливів. Досліджено групи системної стійкості, які властиві соціально-економічним регіональним системам. Розглянуто фактори, які можуть впливати на економічну стійкість систем. З'ясовано, що завдання підтримки стійкості системи полягає в тому, щоб, використовуючи складну взаємозалежність різних факторів та процесів, запустити механізми самоорганізації та вивести систему на траєкторію стійкого функціонування та розвитку. Оцінювання впливу факторів на стійкість економічної системи можна проводити за допомогою використання аналізу показників, які відносяться як до зовнішнього так і до внутрішнього середовища. Для здійснення аналізу виробничої економічної стійкості було обрано товариство з обмеженою відповідальністю «Алан». На підставі даних фінансової звітності здійснено розрахунок стійкості на рівні підприємства та досліджено рівень ймовірності настання банкрутства розглянутого товариства. Досліджено думку авторів щодо трансформування економічної моделі України з експортоорієнтованої в зовнішньостійку, для чого одним із кроків має бути розробка та реалізація Державної стратегії розвитку внутрішнього ринку.

Ключові слова: економічна система, стійкість, зовнішні впливи, економічна рівновага, економічний розвиток, конкурентоспроможність, національна економіка, банкрутство.

LILYA HARAKOZ, OLHA FELONIUK

Oles Honchar Dnipro National University

SOME ASPECTS OF FINANCIAL ANALYSIS ACCORDING TO REPORTING INDICATORS

An important characteristic of the functioning of any economy is its stability, which expresses the ability of the economic system of the country to resist, adapt and recover from the effects of negative external influences. Timely response of the system to the changes taking place can help reduce the severity of the crisis situation and increase its resilience. The aim of the work is to study the definition of theoretical aspects of the stability of the economic system and the disclosure of factors that affect it. The article reveals the concept of system as a general scientific concept, which is defined as a set of interconnected and properly arranged elements of a particular holistic formation. The concept of economic system is defined as a set of interconnected and appropriately ordered elements of the economy that form a certain integrity, the economic structure of society, which has a common goal. The views of various scholars on the interpretation of the concept of sustainability are analyzed, and a generalized definition is established as the ability of the system to independently maintain balance between the components of the internal environment under the influence of external influences. The groups of systemic stability, which are inherent in socio-economic regional systems, have been studied. Factors that may affect the economic stability of systems are considered. It was found that the task of maintaining the stability of the system is to use the complex interdependence of various factors and processes, to launch mechanisms of self-organization and bring the system on the trajectory of sustainable operation and development. Assessing the impact of factors on the stability of the economic system can be done using the analysis of indicators that relate to both external and internal environment. Alan Limited Liability Company was selected to carry out the analysis of industrial economic stability. Based on the data of the financial statements, the calculation of stability at the enterprise level was carried out and the level of probability of bankruptcy of the considered company was investigated. The authors' opinion on the transformation of Ukraine's economic model from export-oriented to foreign-sustainable is studied, for which one of the steps should be the development and implementation of the State Strategy for Internal Market Development.

Key words: economic system, stability, external influences, economic equilibrium, economic development, competitiveness, national economy, bankruptcy.

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

Українська економіка характеризується неодноразовими кризами платіжного балансу, суттєвими девальваціями національної валюти та проблемами з зовнішньою заборгованістю. Порушення зовнішньої стійкості економіки нашої країни може бути викликане як зовнішніми дестабілізуючими факторами,

зокрема, суттєвою залежністю економіки України від світових глобалізаційних процесів, так і внутрішніми – неефективною макроекономічною політикою. Відповідно, одним з найважливіших та актуальних питань сьогодення залишається оцінка поточного стану зовнішнього сектора економіки України, визначення чинників, що сприяють накопиченню зовнішніх дисбалансів та ефективних інструментів їх коригування, особливо в умовах спаду економічної активності. Це потребує створення теоретико-методичних та методологічних аспектів визначення розвитку економічних систем щодо розуміння і визначення аспектів впливу економічних процесів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Вагомий внесок в розвиток даної проблематики було зроблено вітчизняними дослідниками та науковцями, серед яких можна виділити таких як: Прямухіна Н.В. [1] у своїй роботі розглядала міждисциплінарну природу стійкості економічного розвитку, виокремлено групи системної стійкості та запропоновано логіку щодо міркувань про ефективність регіональних соціально-економічних систем; Бірбіренко С.С. та Мокруха Н.М. [2] досліджували визначення понять «економічна стійкість», «економічна рівновага» та «економічний розвиток»; Вініченко І.І. та Крючок С.І. [3] вивчали визначення поняття «економічна стійкість» та її структурні складові; Заровна К.М. [4] досліджувала сутність поняття «економічної стійкості», його виникнення та доцільність використання; Кулакова С.Ю. та Касмініна К.О. [5] вивчали теоретичні підходи у визначенні категорії «стійкість системи», «ризикостійкість», виокремлено види стійкості та відповідні основні цільові показники функціонування підприємства; Козловський С.В. та Мазур Г.Ф. [7] у своїй роботі дослідили підходи у визначенні поняття «стійкість економічної системи», її види та фактори впливу; Сабадаш Л.О. [8] розглядав методикою оцінювання та аналізу впливу зовнішніх та внутрішніх факторів на стійкість системи; Баженова О.В. та Чорнодід І.С. [9] у своєму дослідженні розглянули сучасний стан України, що має експортоорієнтовану модель економічного розвитку та запропонували шляхи трансформації щодо переходу до зовнішньостійкої економіки.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується стаття

Проте проблемним залишається питання щодо можливості забезпечення оптимальних умов середовища для підтримки постійного розвитку та стійкості економічної системи.

Формулювання цілей статті

Мета статті полягає в дослідженні визначення теоретичних аспектів стійкості економічної системи та розкриття факторів, які мають вплив на неї.

Матеріал і методи дослідження

В процесі досягнення поставленої мети дослідження було застосовано діалектичний підхід до вивчення питань стійкості економічної системи. Також при дослідженні використовувались загальнонаукові методи пізнання: поєднання абстрактного й конкретного, індукція, дедукція, аналіз і синтез, групування, конкретизація.

Виклад основного матеріалу

Система як загальнонаукове поняття - це сукупність взаємопов'язаних і розміщених у належному порядку елементів певного цілісного утворення. Кожній системі притаманні такі властивості: цілісність, упорядкованість, стійкість, саморух та загальна мета.

Економіка будь-якої країни функціонує як багатовимірна система, що складається з великої кількості різних взаємопов'язаних та взаємозалежних компонентів, які розвиваються відповідно до спільних для всієї системи законів.

Тоді доцільним є визначення поняття «економічна система» як сукупність взаємопов'язаних і відповідним чином упорядкованих елементів економіки, що утворюють певну цілісність, економічну структуру суспільства, яка має загальну мету.

Довгий історичний шлях, який розпочався з пізнання та формулювання загального значення й розуміння терміну «стійкість», містить елементи всіх галузей науки. Під час формування поняття категорії «стійкість» важливо правильно визначити напрям його використання.

З точки зору економічної науки можна виокремити такі найбільш розповсюджені поняття стійкості: «sustained positive economic growth» (стійке економічне зростання, як характеристика динамічної рівноваги та сталого ефективного розвитку), «unchanging trend» (незмінний тренд), «steady state» (стійкий стан, стаціонарна стійкість), «sustainable development» (сталий розвиток). Ці поняття зводяться до дотримання елементами системи єдиного вектору руху із прогнозованим темпом та частотою зміни. [1]

Бірбіренко С.С. та Мокруха Н.М. у своєму дослідженні наводять власне визначення економічної стійкості саме як стабільний стан системи, який включає рівновагу між усіма складовими частинами підсистеми, та такий, що забезпечує стабільний розвиток та має здатність не відхилятися від свого стану під впливом зовнішніх та внутрішніх збурювань. [2]

Так, автори досліджують визначення поняття економічна стійкість, які наводять науковці в своїх роботах, а також встановлюють наявність взаємозв'язку між категоріями рівновага та економічний розвиток. Однак, Прямухіна Н.В. [1] надає трактування стійкості системи як здатність зберігати свої параметри (найбільш важливі системо- і структуроутворюючі зв'язки) в певній області значень, що дозволяє їй підтримувати якісну визначеність, в тому числі, структури, зв'язків, поведінки. Отже, поняття стійкості не тотожне поняттю рівноваги. Більше того, тривалість стану рівноваги не може бути мірою стійкості системи.

З точки зору державного управління трактування стійкості відмінне від поданого вище і акцентоване у площині стійкості руху як стану розвитку матеріальної субстанції та вияву однієї з характеристик руху. Серед можливих форм розвитку матеріальної субстанції реалізуються лише стійкі форми, а нестійкі швидко руйнуються внаслідок принципової стохастичності внутрішніх і зовнішніх впливів. [3]

В системному аналізі та синтезі стійкість використовується в комплексі інтегральних характеристик складного об'єкта, що відображають його взаємозв'язок із середовищем, внутрішню структуру та поведінку, і є однією з якостей першого порядку будь-якої системи. В загальному розумінні стійкість – це спроможність системи зберігати деякі її властивості щодо збурень або невизначеності деяких параметрів самої системи чи зовнішнього середовища. Стійкість у взаємозв'язку з іншими першочерговими якостями системи, а саме з надійністю, керованістю, самоорганізацією забезпечують їй живучість, тобто відносно довготривалий період існування системи, протягом якого вона виконує основні притаманні їй функції (відтворювальна, регулююча, технологічна, інвестиційна, протекціоністська), прагнучи досягнути запланованих цілей, а також сприяють її ефективності, що в кінцевому випадку формує її безпеку. [4]

Стійкість економічних систем є їх фундаментальною властивістю, що виявляється у процесі функціонування та розвитку. Стійкість передбачає такий стан та поведінку економічної системи, при якому вона реалізує необхідні для неї існування функції, відтворюючи при цьому свою системно-структурну цілісність при різних за інтенсивністю, спрямованістю та різноманітністю зовнішніх і внутрішніх збурювальних впливів. Будь-яка економічна система може відхилитися від свого режиму функціонування під впливом зовнішніх та внутрішніх факторів у будь-яку сторону. Стан системи вважається стійким, якщо за невеликих відхилень вона може продовжити рух колишньої траєкторії, і нестійким, якщо відхилення від колишнього стану нарастають з часом.

З позиції теорії систем можна виокремити наступні групи системної стійкості, які властиві соціально-економічним регіональним системам:

- видима стійкість системи - проявляється у випадку сталості частини ознак середовища при активній зміні інших ознак. При відсутності відповідних компенсаторних механізмів системи будь-яка зміна відповідних сталих ознак призведе до втрати стійкості;

- групова стійкість системи - система володіє повним набором компенсаторних механізмів для нейтралізації негативних впливів до всіх можливих типів змін, стійкість у цьому випадку є істинною;

- адаптивна стійкість системи першого порядку - передбачає наявність в системі певної частини механізмів компенсації, свідомо неповного, але здатного компенсувати зовнішні обурення шляхом створення «поглинаючих» ланцюгів з комбінацій наявних елементів без будь-яких змін в системі;

- адаптивна стійкість системи другого порядку - передбачає використання аналогічного механізму компенсації. Однак в цьому випадку ланцюг не є лінійним, але замкнений в цикл, внаслідок чого виникає можливість за кілька обертів компенсувати збурення, яке за потужністю перевищує можливості окремого ланцюга;

- відкладена стійкість системи - передбачає наявність у системи здатності відхилитися у своєму розвитку від негативного впливу зовнішніх факторів збурення без наявності відповідних компенсаторних механізмів. [5]

Булах І.В. та Надтока Т.Б. довели, що в концепції нерівноважної економіки адаптивна стійкість є основою для дослідження ефективності розвитку економічної системи. Це означає, що у відповідь на несприятливі зовнішні зміни система реагує перебудовою структури, можливо зберігаючи при цьому початковий склад і розмір. Мірою адаптивної стійкості (критерієм ефективності) є число потенційно можливих комбінацій, які здатна породити система в даних умовах. [6, с. 59-60]

Отже, під стійкістю системи можна запропонувати розуміти наступне визначення - здатність системи самостійно підтримувати рівновагу між компонентами внутрішньої середовища під впливом зовнішніх впливів. Іншими словами, система стійка, якщо за несприятливих зовнішніх умов вона здатна повноцінно виконувати свої функції. Такими умовами середовища є фактори, що впливають на стійкість економічної системи.

В економіці та економічних дослідженнях фактор зазвичай сприймається як рушійна сила економічних, виробничих процесів, що впливає на результат відповідної діяльності. Тому є необхідним визначити, які фактори можуть впливати на економічну стійкість систем (рис. 1).

Причинами появи кризових явищ в економічних системах найчастіше вважають те, що вони несвоєчасно реагують, або зовсім не реагують на зміни, що відбуваються. Це може виявлятися, наприклад, у несвоєчасній зміні структури експорту у відповідь зміну кон'юнктури ринку, у невідповідності застосовуваних технологій досягненням науково-технічного прогресу тощо.

З цього випливає, що своєчасна реакція системи на зміни, що відбуваються, може сприяти зниженню гостроти кризової ситуації та підвищенню її стійкості. Тоді, для запобігання розвитку несприятливої ситуації всередині системи відповідним органам управління та регулювання слід періодично, через встановлені проміжки часу здійснювати функції щодо внесення необхідних змін для забезпечення збереження стійкої системи.

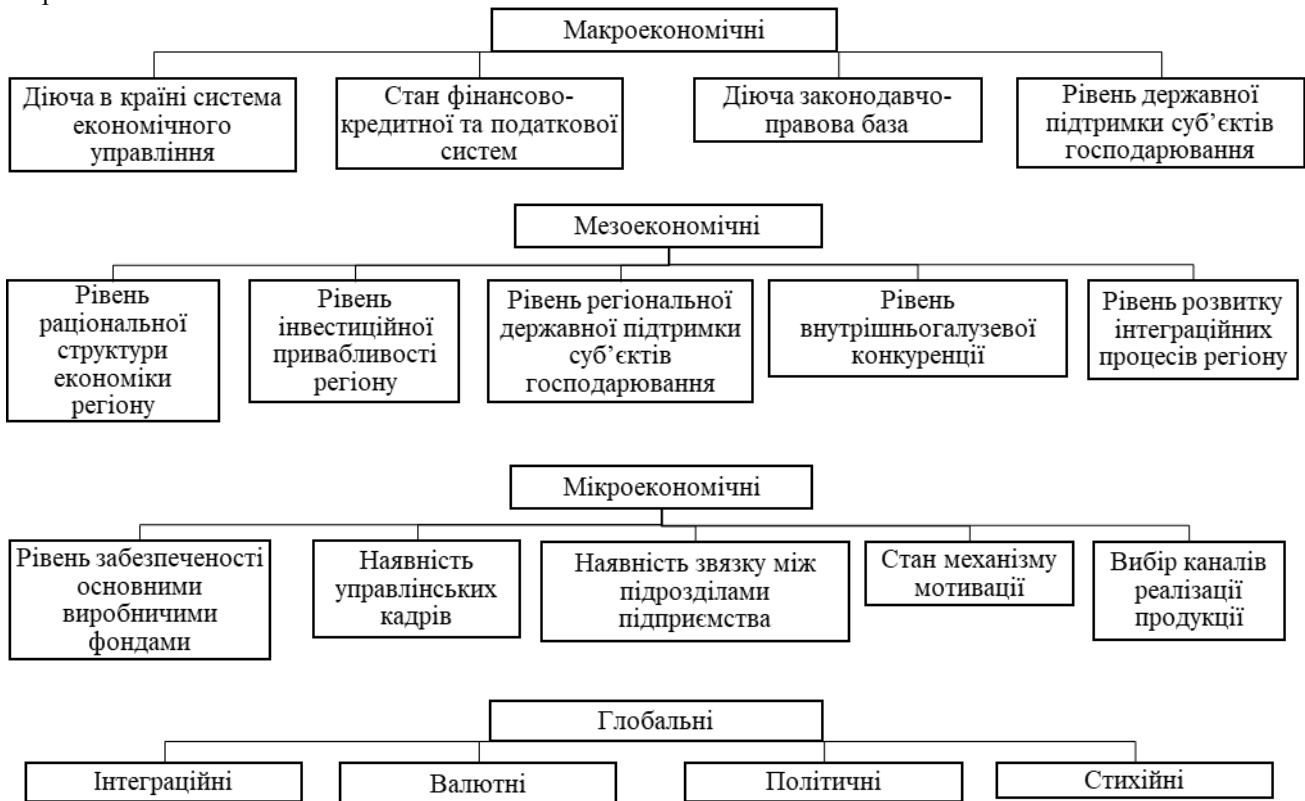


Рис. 1. Фактори впливу на стійкість економічної системи

Побудовано на підставі [7]

Слід зазначити, що стійкість системи безпосередньо пов'язана з її здатністю до самоорганізації, під якої прийнято розуміти процес встановлення у системі порядку, що відбувається за рахунок кооперативної дії та зв'язків її компонентів, що призводить до зміни її просторової, часової чи функціональної структури. Виходячи з цього, завдання підтримки стійкості системи полягає в тому, щоб, використовуючи складну взаємозалежність різних факторів та процесів, що призводять до посилення її рухливості, зростанню динамічності процесів, що протікають, запустити механізми самоорганізації та вивести систему на траєкторію стійкого функціонування та розвитку.

Оцінювання впливу факторів на стійкість економічної системи можна проводити за допомогою використання аналізу показників, які відносяться до зовнішнього та внутрішнього середовища. Щодо показників впливу факторів зовнішнього середовища, серед яких науковцями виділено: номінальний ВВП, державний борг, рівень безробіття, експорт та імпорт товарів та послуг, прямі інвестиції в Україну, середня зарплата, обсяг реалізованої промислової продукції, заборгованість із виплати зарплати, золотовалютні резерви України.

Показники внутрішнього середовища можна поділити на три складові групи: фінансову, виробничо-господарську та інвестиційну. Система показників фінансової групи складається з наступних: валовий прибуток, коефіцієнт оборотності дебіторської, кредиторської заборгованості, власного капіталу, коефіцієнт поточної, абсолютної, швидкої ліквідності, коефіцієнт маневреності власного капіталу, коефіцієнт концентрації позикового капіталу, коефіцієнт фінансової автономії, та ін.

Виробничо-господарські показники включають: витрати на оплату праці, фондівіддачу, показники рентабельності, фінансовий результат від діяльності, тривалість операційного циклу, середньооблікову чисельність штатних працівників облікового складу, та ін.; система показників інвестиційної діяльності складається з: середньорічної кількості акцій, чистого прибутку, що припадає на одну просту акцію, дивідендів на одну просту акцію, частину внесків учасників у структурі власного капіталу, частина вилученого капіталу у структурі власного капіталу, коефіцієнт реінвестування. [8]

Таке оцінювання допомагає не тільки знаходити ефективні шляхи подолання кризових умов, коли підприємство вже зіштовхнулося з ними, але й попереджати їх появу і, як наслідок, заздалегідь готуватися

до них і мінімізувати їх негативні наслідки чи ліквідувати ризик виникнення кризових умов взагалі.

Для здійснення аналізу виробничої економічної стійкості обрано товариство з обмеженою відповідальністю «Алан». На підставі отриманої фінансової звітності можливо здійснити розрахунок стійкості на рівні підприємства за допомогою використання показників, наведених у табл. 1.

Таблиця 1

Розрахунок показників виробничої економічної стійкості ТОВ «Алан» за 2018-2020 роки

Показник	Формула розрахунку	Нормативне значення	2018 рік	2019 рік	2020 рік
Власні обігові кошти (робочий, функціонуючий капітал)	(Власний капітал + довгострокові зобов'язання - необоротні активи) або (оборотні активи - короткострокові зобов'язання)	Збільшення	83 841	101 143	-10 205
Коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними коштами	Власні обігові кошти / Оборотні активи	> 0,1	0,17	0,18	-0,02
Коефіцієнт забезпечення власними обіговими коштами запасів	Власні обігові кошти / Запаси	>0,5	2,07	2,12	-0,15
Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії)	Власний капітал / Пасиви	>0,5	0,15	0,20	0,17
Коефіцієнт фінансової залежності	1 - Коефіцієнт автономії	< 2	0,85	0,80	0,83
Коефіцієнт маневреності власного оборотного капіталу	Власні обігові кошти / Власний капітал	> 0,5	0,99	0,76	-0,08
Коефіцієнт концентрації позикового капіталу	Позиковий капітал / Пасиви	0,4-0,6	0,85	0,80	0,83
Коефіцієнт фінансової стабільності (коефіцієнт фінансування)	Власні кошти / Позичені кошти	> 1	0,17	0,25	0,20
Показник фінансового левериджу	Довгострокові зобов'язання / Власні кошти	< 0,25	0,98	0,58	0,03
Коефіцієнт фінансової стійкості	Власний капітал + довгострокові зобов'язання / Пасиви	0,7-0,9	0,29	0,31	0,18

За отриманими результатами розрахунків показників виробничої економічної стійкості досліджуваного товариства зроблено наступні висновки: величина власних обігових коштів ТОВ «Алан» у 2019 році складає 101 143 тис. грн, саме такий розмір оборотних активів фінансується за рахунок власного капіталу і довгострокових зобов'язань. Розраховані дані показують, що обсяг доступного власного оборотного капіталу у 2020 році є негативним, тому можна стверджувати, що підприємство не є повністю фінансово стійким.

Фінансова стійкість ТОВ «Алан» у 2019 році зростає й значення показника коефіцієнту забезпечення оборотних активів власними коштами складає 0,18, що вказує на здатність профінансувати 18% всіх своїх оборотних активів за рахунок власного капіталу. Залежність від позикового капіталу є прийнятною. У 2020 році відбувається спад фінансової стійкості й розрахований показник має негативне значення, яке говорить про те, що весь власний капітал і довгострокові джерела спрямовані на фінансування необоротних активів і в компанії немає довгострокових коштів для формування власного оборотного капіталу.

Збільшення показника коефіцієнту забезпечення власними обіговими коштами запасів у 2019 році свідчить про підвищення стійкості компанії в середньостроковій перспективі і про зниження залежності від короткострокових джерел фінансування. У 2019 році ТОВ «Алан» здатне повністю профінансувати формування запасів за рахунок постійних джерел фінансування. На кожну гривню запасів припадає 2,12 грн. власних оборотних коштів. Однак негативне значення показника у 2020 році говорить про те, що без короткострокового та довгострокового позикового капіталу компанія не зможе забезпечити безперебійний виробничо-збутовий процес.

Низьке значення коефіцієнту фінансової незалежності (автономії) характеризує високий рівень фінансових ризиків та його залежність від позикових джерел. Підприємство здатне фінансувати тільки 17% активів за рахунок власних коштів в 2020 р., що на 3% менше від значення 2019 року. З огляду на те, що компанія є прибутковою, можна запропонувати реінвестувати прибуток, що отриманий за результатами фінансового року.

Обернем до попереднього показника є коефіцієнт фінансової залежності, значення якого свідчить про підвищення фінансової залежності ТОВ «Алан» у 2020 році в порівнянні з 2019, але якщо порівнювати із значенням 2018 року, тоді можна сказати, що залежність зменшується. В 2020 році на кожну гривню власних коштів припадає 0,83 грн. фінансових ресурсів, що на 0,03 більше, ніж роком раніше та на 0,02 менше від 2018 року. Однак значення показника знаходиться в нормативних межах, тому фінансові ризики компанії знаходяться на прийнятному рівні.

Коефіцієнт маневреності власного оборотного капіталу у 2018 та 2019 роках має позитивне значення у межах нормативу та свідчить про достатність власних фінансових ресурсів підприємства для фінансування необоротних активів і частини оборотних. Від'ємне значення показника у 2020 році свідчить, що власний капітал і кошти, залучені на довгостроковій основі, спрямовані на фінансування необоротних

засобів, тому для фінансування оборотних активів необхідно звертатися до позичкових джерел фінансування.

Коефіцієнт концентрації позикового капіталу характеризує розмір позикового капіталу який припадає на одиницю сукупних джерел і становить у досліджуваному періоді 0,8 грн. Через те, що значення показника є вищим за норматив, це також вказує на високий рівень фінансових ризиків.

Коефіцієнт фінансової стабільності (коефіцієнт фінансування) вказує на те, що на кожен гривню зобов'язань досліджуваного підприємства припадає у 2020 році 0,2 грн. власного капіталу. Отримані значення показника у досліджуваному періоді є нижчими за норматив і свідчать про високий рівень фінансових ризиків у довгостроковій перспективі.

Значення показника фінансового левиреджу характеризує високу залежність підприємства від довгострокових зобов'язань та свідчить про підвищення фінансового ризику.

Розраховане значення коефіцієнту фінансової стійкості є нижчим за нормативне, що говорить про недостатню фінансову стійкість ТОВ «Алан» в довгостроковій перспективі. У 2020 році лише 18% активів підприємства фінансуються за рахунок постійного капіталу і довгострокових зобов'язань.

Наочне відображення результатів отриманих розрахунків показників виробничої економічної стійкості ТОВ «Алан» за 2020 рік наведено на рис. 2.

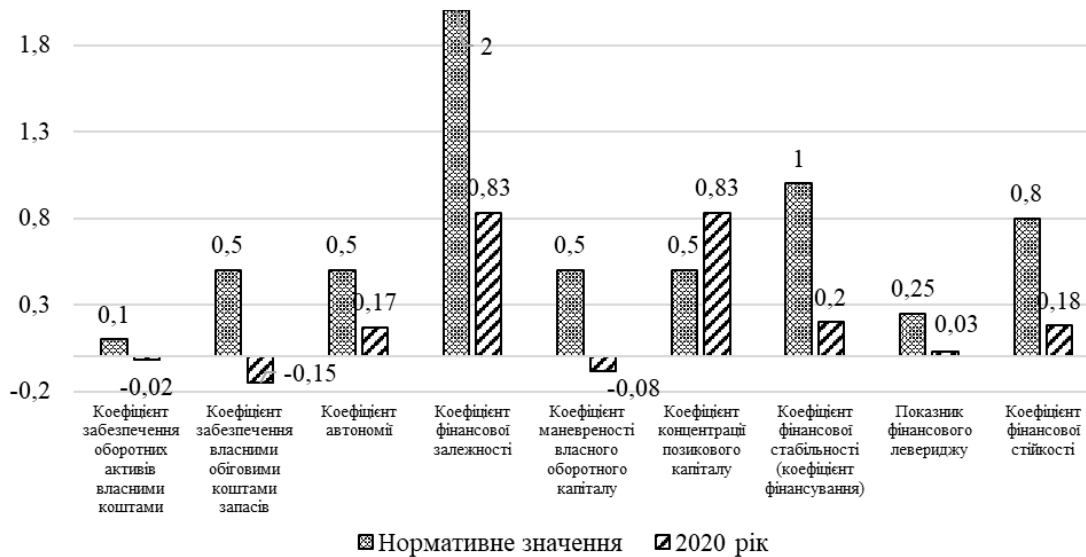


Рис. 2. Порівняння показників виробничої економічної стійкості ТОВ «Алан» за 2020 рік із нормативом

Нами було досліджено та розраховано ймовірність настання банкрутства ТОВ «Алан» за різними моделями на підставі показників фінансової звітності. Отримані результати розрахунків наведено в табл. 2.

Таблиця 2

Діагностика кризового стану ТОВ «Алан» за моделями банкрутства

Показник	Нормативні значення	2020 рік	Результат
Z-рахунок Альтмана	Граничне значення $Z < 1,81$, ймовірність банкрутства дуже висока, при $Z > 3$ – ймовірність настання банкрутства дуже мала	3,63	Дуже мала
Z-рахунок Альтмана для Великобританії Роман Ліса	Граничне значення 0,037	0,059	Дуже мала
Z-рахунок Тафлера	Граничне значення 0,25	0,69	Дуже мала
Z-рахунок Сайфуліна, Кадикова	Граничний мінімальний нормативний рівень $R=1$, при $R < 1$ фінансовий стан незадовільний	1,38	Дуже мала
Модель Терещенка Z-рахунку	Якщо $Z > 2$, то банкрутство не загрожує; якщо $1 < Z < 2$, то фінансова стійкість порушена; якщо $0 < Z < 1$, то існує загроза банкрутства	1,85	Порушена фінансова стійкість
Модель Андрущак Z-рахунку	Якщо $Z = 0$, то банкрутство не загрожує, при $Z = 1,7$ рівень загрози банкрутства такого підприємства може бути оцінений як високий	0,961	Присутня середня ймовірність

Наочне відображення результатів розрахунків за моделями банкрутства наведено на рис. 3.

Згідно отриманих результатів з розрахунків моделей Z-рахунку, що містяться у таблиці 2, можна сказати, що стан діяльності підприємства є задовільним, значення показників ймовірності настання ризику банкрутства вказують на дуже малу схильність до її виникнення. Хоча розраховані окремі показники ліквідності, стійкості, автономії підприємства вказують на можливість в майбутньому виникнення фінансових ризиків, проте банкрутство, за отриманими даними, йому не загрожує в майбутньому.

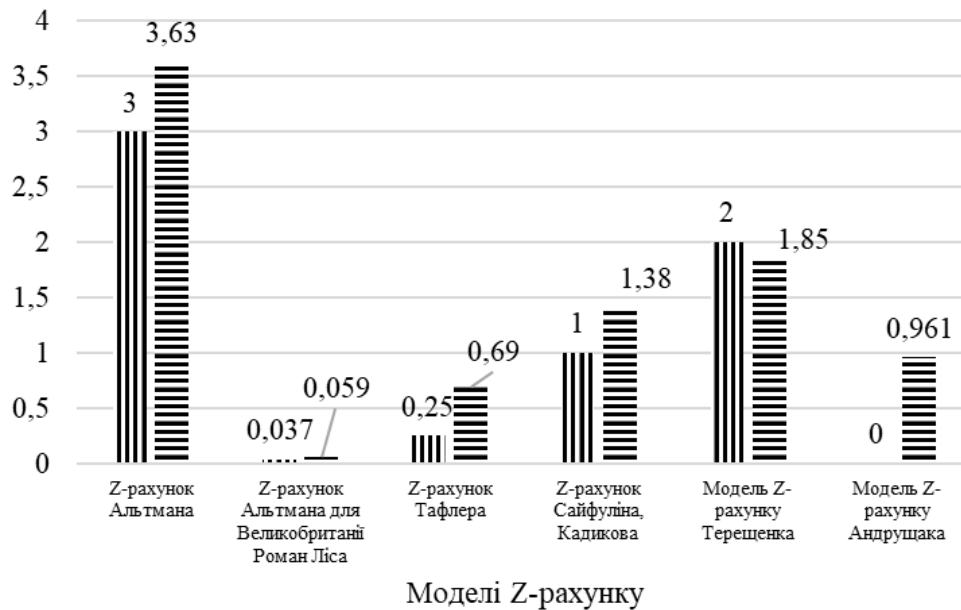


Рис. 3. Результати діагностики ймовірності настання банкрутства ТОВ «Алан»

За моделлю Терещенка отримане значення розрахунку знаходиться в тому діапазоні, який визначено характеристикою щодо порушення фінансової стійкості та мінімальним ризиком банкрутства, оскільки значення дуже наближене до меж, в яких загроза є низькою.

На нашу думку, із обраних моделей останні дві, а саме Терещенка та Андрущак, є найбільш точними для відображення реальної ситуації, яка склалася на підприємстві. За даними фінансової звітності при розрахунку фінансових показників ліквідності, стійкості, автономії, а також фінансових ризиків нами було виявлено значні відхилення цих значень від нормативних. Все це свідчить про велику вірогідність ризиків для діяльності підприємства та нестійкий його стан. Отримані розрахунки за цими двома моделями також підтверджують наші висновки. А отримані результати розрахунків за іншими моделями не вказують на жодні ризики для подальшої діяльності підприємства.

Для досягнення та підтримки стійкості економічної системи у періоди трансформацій (у тому числі на етапі цифрової трансформації економіки) доцільно створити спеціальний контур управління стійкістю економічної системи, в якому буде реалізовано механізм підтримки системи в межах стійкості, що фактично представляє собою превентивний механізм запобігання нестабільності, «викидам» параметрів системи за межі стійкості при негативних впливах зовнішніх та внутрішніх факторів. Формування такого механізму має забезпечити вирішення завдання підвищення динамічної стійкості економічної системи, створити надійну інституційну та фінансову базу для вирішення стратегічних завдань соціально-економічного та технологічного розвитку.

Автори Баженова О.В. та Чернодід І.С. пропонують трансформувати економічну модель України з експортоорієнтованою в зовнішньостійку, для цього, в свою чергу, одним із кроків має бути передбачення розробки та реалізації Державної стратегії розвитку внутрішнього ринку, за якою відбудеться впровадження наступних основних програм:

- програми стимулювання внутрішнього попиту, що має за мету забезпечення зростання витрат домогосподарств та бізнесу;
- інвестиційної програми, спрямованої на залучення внутрішніх інвестиційних ресурсів та прямих іноземних інвестицій у соціальну інфраструктуру, сферу послуг, інноваційні галузі та галузі, орієнтовані на виробництво продукції для кінцевого споживача;
- програми розвитку сфери послуг, галузей, що здійснюють виробництво високотехнологічної промислової продукції та продукції, орієнтованої на кінцевого споживача;
- програми забезпечення просування вітчизняної продукції з високою доданою вартістю на зовнішні ринки та закріплення власних позицій на них;
- програми розвитку регіонів та покращення їх інфраструктури;
- «зелені» програми тощо [9].

Виконання цілей цих програм дозволить здійснитись процесу переходу економіки до зовнішньостійкої, що характеризуватиметься стійкими темпами економічного зростання, розвиненим внутрішнім ринком, високим рівнем інвестиційної активності, виробництвом високотехнологічної, конкурентоспроможної на зовнішніх ринках промислової продукції, високим рівнем та якістю життя населення тощо.

Вирішення проблеми забезпечення стійкості економічної системи може бути досягнуто шляхом формування концепції управління стійкістю, що ґрунтується на ідеї підтримки стану динамічної рівноваги між елементами, зв'язками та процесами, що протікають всередині системи та у зовнішньому середовищі, що дозволяє підтримувати параметри функціонування системи у певному діапазоні ефективності. Така концепція управління передбачає створення підсистеми управління стійкістю, в якій буде забезпечено проведення процедур аналізу, оцінки та моніторингу меж стійкості економічних систем в умовах зростання невизначеності та динамічності зовнішнього середовища.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Важливою характеристикою функціонування будь-якої економіки є її стійкість, що виражає здатність економічної системи країни протистояти, адаптуватися та відновлюватися після дії негативних зовнішніх впливів. Підвищення стійкості національної економіки є важливим для здатності забезпечити поступовий розвиток та ефективне функціонування галузей економіки, конкурентоспроможність підприємств як на зовнішньому, так і на внутрішньому ринках, зростання виробництва і зайнятості та підвищення реальних доходів населення, а також для забезпечення національної економічної безпеки країни в умовах перманентної дії несприятливих чинників внутрішнього та зовнішнього середовища.

Тому актуальним для подальших досліджень залишається питання вивчення факторів та викликів, які мають значний вплив на стійкість національних економік, які перебувають під значним впливом кліматичних, технологічних, політичних, культурних та економічних змін, що дестабілізують їх розвиток. Влада кожної країни має адекватно реагувати на глобальні зміни та трансформації, які відбуваються у світі. Формування стійкої національної економіки є одним з головних завдань державної політики на довгострокову перспективу, що вимагає визначення ключових факторів забезпечення стійкості, що відповідатимуть сучасним і майбутнім глобальним викликам.

Щодо отриманих результатів дослідження на прикладі ТОВ «Алан» можна зазначити, що у 2020 році стійкість ТОВ «Алан» було порушено, головним чинником таких змін стала криза, спричинена пандемією COVID-19. Тому керівникам підприємства необхідно проаналізувати поточний стан діяльності, знайти шляхи та прийняти відповідні управлінські рішення для попередження негараздів у роботі бізнесу або навіть його банкрутства у майбутньому.

Література

1. Прямухіна Н.В. Міждисциплінарна природа стійкості розвитку та ефективності управління на рівні регіональних соціально-економічних систем / Н.В. Прямухіна // *InterConf.* – 2020. - № 38. – С. 487-499. URL: <https://ojs.ukrlogos.in.ua/index.php/interconf/article/view/7510>
2. Бірбіренко С.С. Економічна стійкість, економічна рівновага та економічний розвиток підприємства: діалектичний взаємозв'язок / С.С. Бірбіренко, Н.М. Мокруха // *Інфраструктура ринку.* – 2020. - № 42. – С. 129-133. DOI: 10.32843/infrastructure42-22
3. Вініченко І.І. Економічна стійкість підприємства та її складові / І.І. Вініченко, С.І. Крючок // *Агросвіт.* – 2016. - № 24. – С. 15-20. URL: http://www.agrosvit.info/pdf/24_2016/4.pdf
4. Заровна К.М. Семантичний аналіз сутності економічної стійкості підприємства / К.М. Заровна // *Вісник ОНУ імені І.І. Мечнікова.* – 2014. – Т. 19, № 2/3. – С. 119–123. URL: http://visnyk-onu.od.ua/journal/2014_19_2_3/28.pdf
5. Кулакова С.Ю. Ризикостійкість підприємства як передумова його розвитку: сутність та індикатори визначення / С.Ю. Кулакова, К.О. Касмініна // *Агросвіт.* - 2017. - № 12. – С. 42-47. URL: http://www.agrosvit.info/pdf/12_2017/8.pdf
6. Булах І.В., Надтока Т.Б. Оцінка конкурентоспроможності підприємства сфери телекомунікацій: Монографія. Донецьк: ДРУК-ІНФО, 2010. 244 с. URL: <http://ea.donntu.edu.ua/bitstream/123456789/18342/1/%D0%9C%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%B3%D1%80%D0%B0%D1%84%D0%B8%D1%8F.pdf>
7. Козловський С.В. Забезпечення стійкості сучасної економічної системи — основа економічного розвитку держави / С.В. Козловський, Г.Ф. Мазур // *Інвестиції: практика та досвід.* - 2017. - № 1. – С. 5-12. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/1_2017/3.pdf
8. Сабадаш Л.О. Оцінювання факторів впливу на економічну стійкість підприємства в кризових умовах / Л.О. Сабадаш // *Економіка та конкурентоспроможність підприємств.* - 2020. - № 1-2. – С. 117-124. DOI: 10.37332/2309-1533.2020.1-2.17
9. Баженова О.В. Зовнішня стійкість економіки України: шляхи забезпечення / О.В. Баженова, І.С. Чорнодід // *Колективна наукова монографія.* - 2020. – С. 80-88. DOI: 10.36074/paaseeirdfgcc.ed-1.05
10. Shmygol, N. Galtsova, O. Yelisyeyeva, O. Tarlopov, V. Belozertsev Priority areas of state regulation of the industry in the context of sustainable development // *IOP Conference Series: Earth and Environmental Science* this link is disabled, 2021, 915(1), 012028 (Scopus). Режим доступу: <https://iopscience.iop.org/article/10.1088/1755-1315/915/1/012028/pdf>

11. Єлісєєва О.К., Тарлопов І.О. Методологічні аспекти оцінювання кредитоспроможності підприємств // Актуальні аспекти розвитку суб'єктів підприємництва умовах в умовах глобальної економіки: монографія / за заг. ред. Т. Гринько : Видавець Біла К.О., 2021. С. 277–286. (0,5 д. а./0,5 д. а.)

References

1. Priamukhina N.V. Mizhdystyplinarna pryroda stiikosti rozvytku ta efektyvnosti upravlinnia na rivni rehionalnykh sotsialno-ekonomichnykh system / N.V. Priamukhina // InterConf. – 2020. – № 38. – S. 487-499. URL: <https://ojs.ukrlogos.in.ua/index.php/interconf/article/view/7510>
2. Birbireno S.S. Ekonomichna stiikist, ekonomichna rivnovaha ta ekonomichni rozvytok pidpriemstva: dialektychni vzaiemozviazok / S.S. Birbireno, N.M. Mokrukha // Infrastruktura rynku. – 2020. – № 42. – S. 129-133. DOI: 10.32843/infrastruct42-22
3. Vinichenko I.I. Ekonomichna stiikist pidpriemstva ta yii skladovi / I.I. Vinichenko, S.I. Kriuchok // Ahrosvit. – 2016. – № 24. – S. 15-20. URL: http://www.agrosvit.info/pdf/24_2016/4.pdf
4. Zarovna K.M. Semantychni analiz sutnosti ekonomichnoi stiikosti pidpriemstva / K.M. Zarovna // Visnyk ONU imeni I.I. Mechnikova. – 2014. – Т. 19, № 2/3. – S. 119–123. URL: http://visnyk-onu.od.ua/journal/2014_19_2_3/28.pdf
5. Kulakova C.Iu. Ryzkostiiikist pidpriemstva yak peredumova yoho rozvytku: sutnist ta indykatory vyznachennia / S.Iu. Kulakova, K.O. Kasmininna // Ahrosvit. – 2017. – № 12. – S. 42-47. URL: http://www.agrosvit.info/pdf/12_2017/8.pdf
6. Bulakh I.V., Nadtoka T.B. Otsinka konkurentospromozhnosti pidpriemstva sfery telekomunikatsii: Monohrafiia. Donetsk: DRUK-INFO, 2010. 244 s. URL: <http://ea.donntu.edu.ua/bitstream/123456789/18342/1/%D0%9C%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%B3%D1%80%D0%B0%D1%84%D0%B8%D1%8F.pdf>
7. Kozlovskiy S.V. Zabezpechennia stiikosti suchasnoi ekonomichnoi systemy — osnova ekonomichnoho rozvytku derzhavy / S.V. Kozlovskiy, H.F. Mazur // Investytsii: praktyka ta dosvid. - 2017. - № 1. - S. 5-12. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/1_2017/3.pdf
8. Sabadash L.O. Otsiniuvannia faktoriv vplyvu na ekonomichnu stiikist pidpriemstva v kryzovykh umovakh / L.O. Sabadash // Ekonomika ta konkurentospromozhnist pidpriemstv. - 2020. - № 1-2. - S. 117-124. DOI: 10.37332/2309-1533.2020.1-2.17
9. Bazhenova O.V. Zovnishnia stiikist ekonomiky Ukrainy: shliakhy zabezpechennia / O.V. Bazhenova, I.S. Chornodid // Kolektyvna naukova monohrafiia. - 2020. - S. 80-88. DOI: 10.36074/paaaseirdfegcc.ed-1.05
10. Shmygol, N. Galtsova, O. Yelisyeyeva, O. Tarlopov, V. Belozertsev Priority areas of state regulation of the industry in the context of sustainable development // IOP Conference Series: Earth and Environmental Science this link is disabled, 2021, 915(1), 012028 (Scopus). Режим доступу: <https://iopscience.iop.org/article/10.1088/1755-1315/915/1/012028/pdf>
11. Yelisyeyeva O.K., Tarlopov I.O. Metodolohichni aspekty otsiniuvannia kredytopromozhnosti pidpriemstv // Aktualni aspekty rozvytku subiektiv pidpriemnytstva umovakh v umovakh hlobalnoi ekonomiky: monohrafiia / za zah. red. T. Hrynko : Vydavets Bila K.O., 2021. S. 277–286. (0,5 д. а./0,5 д. а.)

Надійшла / Paper received : 11.01.2022

Надрукована / Printed : 31.01.2022

УДК 339.137.2: 640.4
DOI: 10.31891/2307-5740-2022-302-1-9

НИКОЛАЙЧУК О. А.
<https://orcid.org/0000-0002-7197-4713>
e-mail: nikolaichuk@donnuet.edu.ua

ІВАНАГА В. О.
e-mail: pshinnik@donnuet.edu.ua

ЛАПТЕВА А. І.
e-mail: lapteva@donnuet.edu.ua

Донецький національний університет економіки та торгівлі імені Михайла Туган-Барановського, м. Кривий Ріг

ОЦІНКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННИХ ЗАКЛАДІВ М. КРИВИЙ РІГ

Проаналізовано конкурентоспроможність готельно-ресторанних закладів на регіональному ринку м. кривий ріг. Аналіз кокурентноспроможності закладів проведено за критеріями: асортимент додаткових послуг, дизайн, цінова політика, пункти харчування, наявність програм лояльності, рівень обслуговування, місце розташування. Встановлено, що найбільш сильні позиції мають готельно-ресторанні заклади «Reikartz Аврора Кривий Ріг» та «Park House». Порівняльний аналіз номерного фонду досліджуваних закладів показав, що найбільший асортимент номерів серед аналізованих закладів м. Кривий Ріг має «Reikartz Аврора Кривий Ріг». За кількістю номерів лідерами на ринку є «Park House, «Дружба» та «Reikartz Аврора Кривий Ріг». За результатами аналізу цінової політики закладів встановлена значна диференціація цін на ринку готельних послуг м. Кривий Ріг. Аналіз конкурентоспроможності закладів за відгуками гостей показав, що найвищу оцінку має «Park House. Високі оцінки мають «MIZAR Hotel & Restaurant» та «Дружба». За оцінками гостей заклад «Reikartz Аврора Кривий Ріг» поступається конкурентам за більшістю критеріїв. Для розвитку конкурентних переваг аналізованих закладів актуальними є заходи щодо розширення спектру додаткових послуг, оптимізації цінової політики та постійного підвищення рівня якості наданих послуг.

Ключові слова: конкурентоспроможність, готельно-ресторанні заклади, ринок готельних та ресторанных послуг.

OLHA NIKOLAICHUK, VICTORIA IVANAGA, ANNA LAPTEVA
Mykhailo Tuhun-Baranovskiy Donetsk National University of Economics and Trade, Kryvyi Rih

ASSESSMENT OF THE COMPETITIVENESS OF HOTEL AND RESTAURANT INSTITUTIONS OF KRYVYI RIG

The purpose of the study is to assess the competitiveness of hotels and restaurants in the regional market of Kryvyi Rih. The competitiveness of hotel and restaurant establishments in the regional market of Kryvyi Rih is analyzed. The analysis was conducted according to the following criteria: range of additional services, design, pricing policy, food outlets, availability of loyalty programs, level of service, location. A comparative analysis of the number of research institutions was conducted. It is established that the largest range of rooms among the analyzed. establishments in Kryvyi Rih has "Reikartz Aurora Kryvyi Rih". In terms of the number of rooms, the market leaders are Park House, Druzhba and Reikartz Aurora Kryvyi Rih. An analysis of the pricing policy of institutions. Significant differentiation of prices in the market of hotel services in Kryvyi Rih has been established. The cost of rooms in hotels that are part of the national hotel and restaurant chain "Reikartz" ("Reikartz Aurora Kryvyi Rih", "Optima Deluxe Kryvyi Rih", "Raziotel Kryvyi Rih") includes the cost of breakfast. in Druzhba and MIZAR Hotel & Restaurant the cost of meals is paid by the guest separately. In the hotel complex "Park House", depending on the category of rooms, the cost of breakfast is included in the price of accommodation only in more expensive rooms. Analysis of the competitiveness of institutions according to guest reviews showed that the highest score is "Park House. MIZAR Hotel & Restaurant and Druzhba have high marks. According to guests, Reikartz Aurora Kryvyi Rih has an overall score of 8.4 points and is inferior to competitors in most criteria: staff, value for money, comfort, convenience, cleanliness, free WI-FI. For further development of competitive advantages of the analyzed institutions, measures to expand the range of additional services, optimize pricing policy and constantly improve the quality of services provided are relevant.

Keywords: competitiveness, hotel and restaurant establishments, market of hotel and restaurant services.

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

Зміни, що відбуваються в сучасній готельній індустрії України, викликані впливом пандемії COVID-19, турбулентністю економічних, соціальних і ринкових чинників, військовим конфліктом. У таких умовах питання зміцнення конкурентних переваг закладів набувають особливого значення. Конкурентоспроможність готельно-ресторанного закладу характеризує можливість та ефективність його адаптації до умов конкурентного середовища, допомагає підприємству в отриманні високого прибутку. В умовах динамічних змін виграє той готельно-ресторанний заклад, який швидше від інших пристосовується до реалій часу та адаптується до нових умов функціонування, що особливо актуальним у час пандемії коронавірусу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Проблемам визначення стратегічних напрямків підвищення конкурентоспроможності підприємств, ключовим чинникам успіху в конкурентній боротьбі присвячено ряд наукових досліджень відомих

закордонних та вітчизняних авторів: Ф. Котлера, Ж.-Ж. Ламбена, Г. Азоева, І. Ансоффа, А. Томпсона, А.Дж.Стрикленда, О. Віханського, М. Портера, В. Шершньової та ін. Дослідженням конкурентоспроможності закладів індустрії гостинності досліджували відомі вчені, такі як: Л. Бортник [1], С. Галасюк [2], Л. Завідна [3], С. Мельниченко, Т. Кудлай [4], Д. Нагернюк, Л. Нецадим, С. Тимчук [5], О. Шикіна, С. Козловський [6-7], І. Пандяк та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується стаття

Незважаючи на значну кількість досліджень щодо конкурентоспроможності підприємств на ринку готельних та ресторанних послуг, в сучасних складних умовах функціонування індустрії гостинності постійний моніторинг конкурентоспроможності готельно-ресторанних закладів та пошук шляхів підвищення конкурентних переваг набуває особливої актуальності.

Формулювання цілей статті

Метою статті є дослідження конкурентоспроможності готельно-ресторанних закладів регіонального ринку м. Кривий Ріг.

Виклад основного матеріалу

В сучасних умовах на регіональному ринку міста Кривий Ріг працюють 13 готельно-ресторанних закладів, серед них - заклади, що входять до складу національної готельно-ресторанної мережі та незалежні готелі. Нами була проведена оцінка конкурентоспроможності провідних готельно-ресторанних закладів (ГРЗ) Кривого Рогу. Три з аналізованих закладів - «Reikartz Аврора Кривий Ріг», «Optima Делюкс Кривий Ріг» та «Raziotel Кривий Ріг» входять до складу національної готельно-ресторанної мережі «Reikartz Hotel Group». Інші заклади - «Park House», «Дружба» та «MIZAR Hotel & Restaurant» є незалежними готелями.

Порівняльна характеристика готелів дає зрозуміти, які переваги існують у одних готелів, і які відсутні або існують, але не так добре розвинені ніж в конкурентів. Рейтинг конкурентоспроможності закладів з використанням 5-ти бального методу оцінювання подано в табл. 1.

На основі даних оцінок побудуємо багатокутник конкурентоспроможності (рис. 1).

Таблиця 1

Рейтингова оцінка конкурентоспроможності провідних готельно-ресторанних закладів м. Кривий Ріг

Показник	Готель «Reikartz Аврора Кривий Ріг»	Готель «Park House»	Готель «Optima Делюкс Кривий Ріг»	Готель «Дружба»	Готель «MIZAR Hotel & Restaurant»	Готель «Raziotel Кривий Ріг»
Асортимент додаткових послуг	5	5	5	4	3	3
Дизайн	4	5	4	4	5	3
Конференц-сервіс	5	0	5	0	0	5
Цінова політика	4	5	4	5	4	4
Пункти харчування	5	5	5	1	4	4
Рівень обслуговування	4	5	4	4	4	5
Місце розташування	5	3	3	5	4	5

Джерело: складено на основі [8-13]

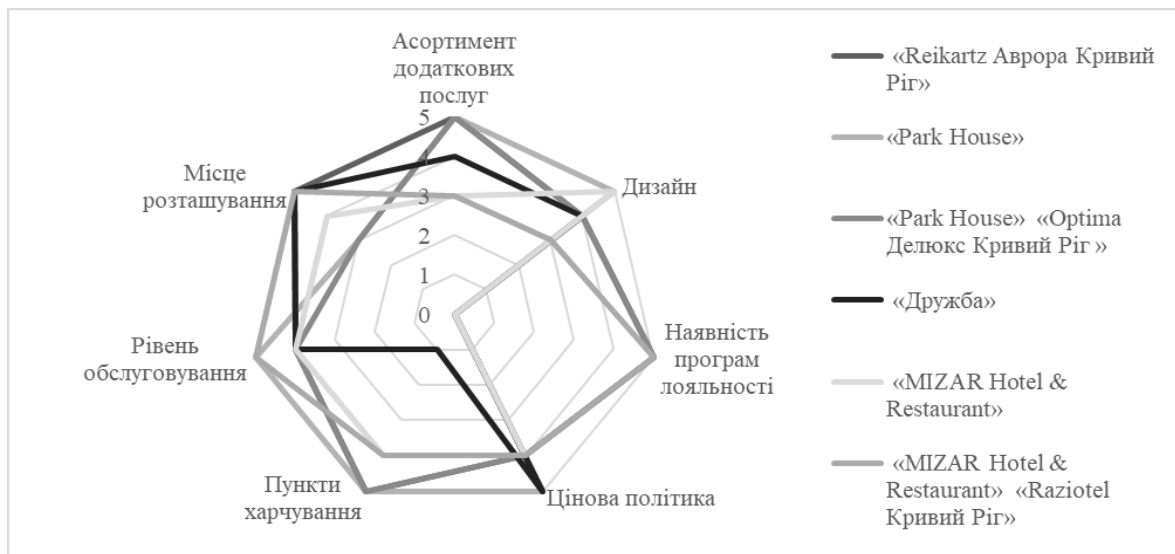


Рис. 1. Багатокутник конкурентоспроможності провідних готельно-ресторанних закладів м. Кривий Ріг

Джерело: складено на основі [8-13]

Отже, отримані результати оцінки конкурентоспроможності готельно-ресторанних закладів м. Кривий Ріг свідчать про різні конкурентні позиції закладів на ринку готельно-ресторанних послуг м. Кривий Ріг.

Стосовно цінової політики, то слід зазначити значний діапазон розбіжностей у формуванні цін на послуги. Найнижчі ціни за різними категоріями номерів мають заклади «Дружба» та «Park House». Однак до ціни проживання не включено вартість харчування. В порівнянні з іншими закладами, за відповідністю ціни до якості обслуговування та комфорту ціни готелю «Reikartz Аврора Кривий Ріг» знаходяться на середньому рівні.

За параметром «Асортимент додаткових послуг» найбільший спектр додаткових послуг мають такі аналізовані готельно-ресторанні заклади: «Reikartz Аврора Кривий Ріг», «Park House», «Optima Делюкс Кривий Ріг». Але в ГРЗ «Дружба» тимчасово не працює ресторан, що є суттєвим недоліком. В ГРЗ «Raziotel Кривий Ріг» найменший асортимент послуг.

За параметром «Місце розташування» три заклади мають вигідне місце розташування: «Reikartz Аврора Кривий Ріг», «Дружба», «Raziotel Кривий Ріг». Готель «Park House» та «Optima Делюкс Кривий Ріг», які знаходяться далеко від центру міста.

Для оцінки готельно-ресторанних закладів за параметром «Рівень обслуговування», нами було проаналізовано відгуки клієнтів та оцінки на туристичних сайтах. Можна зробити висновок, що найвищий рівень сервісу надається у таких закладах як «Park House» та «MIZAR Hotel & Restaurant». Відмінна особливість і конкурентна перевага «Park House» та «MIZAR Hotel & Restaurant» - створення спокійної і затишної обстановки, гостинність та індивідуальне ставлення до кожного клієнта. Готель «Reikartz Аврора Кривий Ріг» має середній рівень обслуговування.

Щодо дизайну закладів, то готель «Park House» має номери, які виконані в різних стилях, затишні, з дотримання кольорової гами, тому отримав найвищу оцінку. У готелі «MIZAR Hotel & Restaurant» номери мають вишуканий смак. Номери «Reikartz Аврора Кривий Ріг» мають класичний дизайн з дотриманням кольорової гами, зі стилем.

За параметром «Наявність програм лояльності», три заклади, що входять до мережі «Reikartz»: «Reikartz Аврора Кривий Ріг», «Optima Делюкс Кривий Ріг» та «Raziotel Кривий Ріг» мають програми лояльності: Reikartz Club, Reikartz Priority Guest та Reikartz Corporate Guest. Інші заклади програм лояльності не мають.

За параметром «Пункти харчування» слід відмітити, що в всіх готелях є ресторан. Однак в готелі «Дружба» ресторан тимчасово не працює, тому заклад отримав найнижчу оцінку. Готель «Park House» має 2 ресторани: «Prigoda», «Lava» та дитяче меню. Заклад є популярним та користується попитом не лише гостей готелю, тому отримав вищу оцінку. У готелі «Optima Делюкс Кривий Ріг» є ресторан, 2 бари, а у закладі «Reikartz Аврора Кривий Ріг» є класичний ресторан «Аврора», банкетна зала «Прем'єр Хол». Окрім того, у вартість номерів включена вартість сніданку. Тому ці заклади отримали найвищі оцінки за цим параметром.

Узагальнена оцінка конкурентоспроможності готельно-ресторанних закладів м. Кривий Ріг з врахуванням питомої ваги чинників конкурентоспроможності наведена у табл. 2.

Таблиця 2

Матриця конкурентного профілю провідних готельно-ресторанних закладів м. Кривий Ріг»

Показник	Питома вага, коеф.	Зважена оцінка					
		Готель «Reikartz Аврора Кривий Ріг»	Готель «Park House»	Готель «Optima Делюкс Кривий Ріг»	Готель «Дружба»	Готель «MIZAR Hotel & Restaurant»	Готель «Raziotel Кривий Ріг»
Асортимент додаткових послуг	0,1	0,5	0,5	0,5	0,4	0,3	0,3
Дизайн	0,1	0,4	0,5	0,4	0,4	0,5	0,3
Конференц-сервіс	0,1	0,5	0	0,5	0	0	0,5
Цінова політика	0,25	0,4	0,5	0,4	0,5	0,4	0,4
Пункти харчування	0,1	0,5	0,5	0,5	0,1	0,4	0,4
Рівень обслуговування	0,2	0,4	0,5	0,4	0,4	0,4	0,5
Місце розташування	0,15	0,5	0,3	0,3	0,5	0,4	0,5
Разом	1	3,2	2,8	3	2,3	2,4	2,9

Джерело: складено на основі [8-13]

Загальний результат оцінювання конкурентоспроможності готельно-ресторанних закладів наступний: «Park House» - 2,8 бали, «Reikartz Аврора Кривий Ріг» - 3,2 бали, готель «Дружба» - 2,3 бали, готель «MIZAR Hotel & Restaurant» - 2,9 бали, «Optima Делюкс Кривий Ріг» - 3 бали. Отже, на регіональному ринку готельно-ресторанних послуг м. Кривий Ріг найбільш сильні позиції мають готельно-ресторанні заклади «Reikartz Аврора Кривий Ріг» та «Park House».

Порівняння номерного фонду провідних готельно-ресторанних закладів м. Кривий Ріг представлено в табл. 3. Таким чином, готельно-ресторанний заклад «Reikartz Аврора Кривий Ріг» має 70 сучасних функціональних номерів, що розміщені у 2 корпусах. За кількістю номерів аналізований заклад

поступається лише закладам «Park House» та «Дружба». За видами номерів найбільший асортимент номерів серед аналізованих закладів м. Кривий Ріг також у «Reikartz Аврора Кривий Ріг».

Таблиця 3

Порівняння номерного фонду провідних готельно-ресторанних закладів м. Кривий Ріг

Показник	Готель «Reikartz Аврора Кривий Ріг»	Готель «Park House»	Готель «Optima Делюкс Кривий Ріг»	Готель «Дружба»	Готель «Raziotel Кривий Ріг»	Готель «MIZAR Hotel & Restaurant»
Кількість номерів	70 сучасних та функціональних номерів, що розміщені у 2 корпусах	83 сучасних європейських номерів	65 сучасних європейських номерів	98 сучасних європейських номерів	45 сучасних європейських номерів	25 сучасних європейських номерів
Види номерів	Стандарт single, корпус 1, Стандарт Twin, корпус 1, Стандарт Double, корпус 1, Класик, корпус 1, Сімейний Double, корпус 1, Суперіор Twin, корпус 2, Суперіор Double, корпус 2, Суперіор для людей з обмеженими можливостями, Корпус 2, Суперіор, корпус 1 Гранд Суперіор, Корпус 1, Люкс, Корпус 2, Апартаменти, Корпус 2	Single, Single Плюс, Twin, Полулюкс, Покращений полулюкс, Люкс, Люкс Преміум	Класик Single, Стандарт Double, Стандарт Twin, Суперіор Double, Люкс Double, Сімейний	Класик Single, Одномісний комфортабельний кінг. Двомісний класичний Twin Двомісний полулюкс; Двомісний номер-студія; Двомісний двокімнатний люкс; Номер для людей з обмеженими можливостями, Pet's room	Класик Twin, Стандарт Double, Стандарт Single, Суперіор Double, Люкс Double	апартаменти, люкс, двомісний номер з 2 окремими ліжками, двомісний номер з 1 ліжком, одномісний
Вірковість	***	-	***	***	***	-

Джерело: складено на основі [8-13]

Для визначення конкурентних позицій на ринку був проведений більш детальний аналіз цінової політики готельно-ресторанних закладів у м. Кривий Ріг (табл. 4).

Таблиця 4

Аналіз цінової політики провідних готельно-ресторанних закладів м. Кривий Ріг

Заклад	Категорія номерів			
	Стандарт на одного	Стандарт на двох	Люкс	Найдорожчий номер
«Reikartz Аврора Кривий Ріг»	Від 1020 грн	Від 1020 грн	2800 грн	3900 грн
«Park House»	Від 575* грн	Від 975* грн	Від 2325* грн	3500 грн
«Optima Делюкс Кривий Ріг»	Від 950 грн	Від 1100 грн	2518 грн	2518 грн
«MIZAR Hotel & Restaurant»	Від 950* грн	Від 1900* грн	Від 3000* грн	5000 грн
«Дружба»	Від 660 грн.*	Від 770* грн.	1440* грн.	1440 грн.
«Raziotel Кривий Ріг»	Від 844 грн.	Від 1093 грн.	2500 грн.	2500 грн.
Мінімальна ціна на ринку, грн.	575	770	1440	1440
Максимальна ціна на ринку, грн.	950	1900	3000	5000
Середня ціна на ринку, грн.	833,17	1143	2430,5	3143

*до ціни не входить вартість сніданку

Джерело: складено на основі [11]

Аналіз цінової політики за різними категоріями номерів провідних готельно-ресторанних закладів м. Кривий Ріг дозволяє зробити такі висновки:

- для номерів «стандарт на одного» мінімальна ціна на ринку в готелі «Park House» - 575 грн, максимальну ціну має готель «Reikartz Аврора Кривий Ріг» - 1020 грн, а середня ціна на ринку – 833,17 грн.;

- серед номерів «стандарт на двох» мінімальна ціна на ринку у готелю «Дружба» - 770 грн, максимальна ціна на ринку у готелю Готель «MIZAR Hotel & Restaurant» - 1900 грн., а середня ціна на ринку – 1143 грн.;

- серед номерів категорії «люкс» мінімальну ціну має готель «Дружба» - 1440 грн, максимальну ціну має готель «MIZAR Hotel & Restaurant» - 3000 грн, а середня ціна на ринку – 2430,5 грн;

- серед найдорожчих номерів за різними категоріями, мінімальну ціну має готель «Дружба» - 1440 грн, максимальну ціну має готель «MIZAR Hotel & Restaurant» 5000 грн, а середня ціна на ринку – 3143 грн.

Таким чином, встановлена значна диференціація цін на ринку готельних послуг м. Кривий Ріг. Вартість номерів у готелях, які входять до національної готельно-ресторанної мережі «Reikartz» («Reikartz Аврора Кривий Ріг», «Optima Делюкс Кривий Ріг», «Raziotel Кривий Ріг»), включає вартість сніданку. В свою чергу, в готелях «Дружба» та «MIZAR Hotel & Restaurant» вартість харчування сплачується гостем окремо. В готельному комплексі «Park House» залежно від категорії номерів вартість сніданку включена у вартість проживання лише за більш дорогими номерами.

За допомогою Booking.com був проведений аналіз конкурентоспроможності досліджуваних закладів-конкурентів за відгуками гостей, що подано на рис. 2.

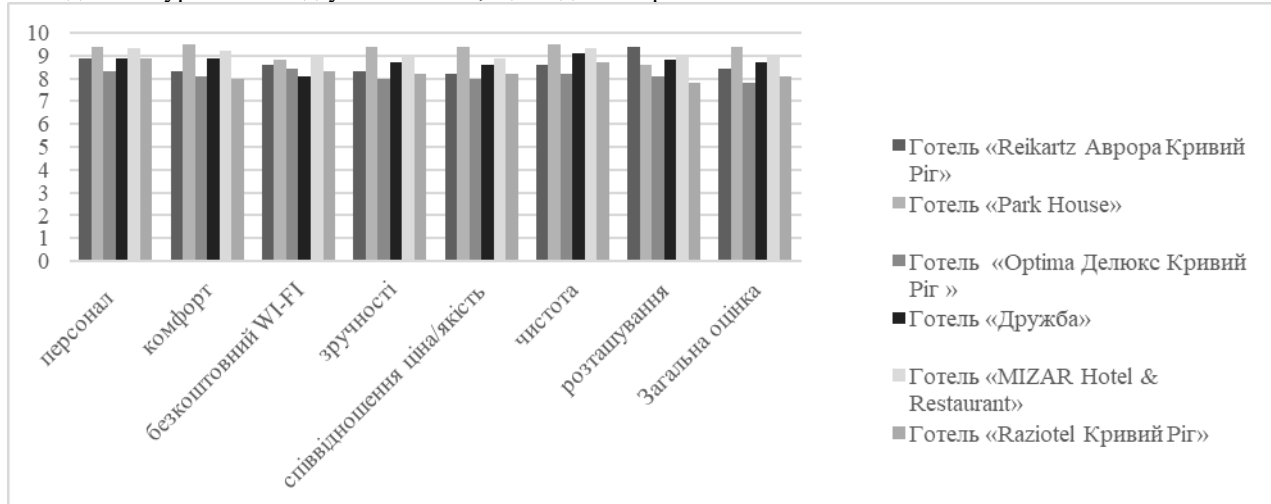


Рис 2. Аналіз конкурентоспроможності готельно-ресторанних закладів м. Кривий Ріг за відгуками гостей
Джерело: побудовано на основі [11]

Найвищу оцінку за відгуками має «Park House» - загальна оцінка 9,4 бали, по всім показникам за виключенням розташування та WI-FI оцінки більше 9. Також високі оцінки мають «MIZAR Hotel & Restaurant» (9 бали) та «Дружба» (8,7 бали). За оцінками гостей заклад «Reikartz Аврора Кривий Ріг» має загальну оцінку 8,4 бали та поступається конкурентам за такими критеріями: персонал, співвідношення ціна/якість, комфорт, зручності, чистота, безкоштовний WI-FI і лише один показник перевищує показники конкурентів – розташування. Оцінки інших закладів - «Optima Делюкс Кривий Ріг», «Raziotel Кривий Ріг» значно нижчі ГРЗ «Reikartz Аврора Кривий Ріг».

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

В результаті проведеного аналізу готельно-ресторанних закладів на регіональному ринку м. Кривий Ріг встановлено, що найбільш сильні позиції мають готельно-ресторанні заклади «Reikartz Аврора Кривий Ріг» та «Park House». Порівняльний аналіз номерного фонду досліджуваних закладів показує, що найбільший асортимент номерів серед аналізованих закладів м. Кривий Ріг має «Reikartz Аврора Кривий Ріг». За кількістю номерів лідерами на ринку є «Park House», «Дружба» та «Reikartz Аврора Кривий Ріг». Аналіз конкурентоспроможності закладів за відгуками гостей показав, що найвищу оцінку має «Park House». Високі оцінки мають «MIZAR Hotel & Restaurant» та «Дружба». За оцінками гостей заклад «Reikartz Аврора Кривий Ріг» поступається конкурентам за більшістю критеріїв: персонал, співвідношення ціна/якість, комфорт, зручності, чистота, безкоштовний WI-FI.

Таким чином, для подальшого розвитку конкурентних переваг аналізованих закладів актуальними є заходи щодо розширення спектру додаткових послуг, оптимізації цінової політики та постійного підвищення рівня якості наданих послуг.

Література

1. Бортник Л. В. Теоретичні аспекти конкурентоспроможності готельного підприємства. Актуальні проблеми використання економічного потенціалу: держава, регіон, підприємство: III Всеукраїнська науковопрактична конференція. Донецьк: Донбас, 2014. с. 231-232 URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/9_2018/9.pdf
2. Галасюк С. С. Оцінка конкурентоспроможності підприємств готельного господарства Одеської області. Економіка. Управління. Інновації. Серія: Економічні науки. 2014. № 2. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2014_2_17
3. Завідна Л. Д. Стратегія забезпечення конкурентоспроможності підприємства сфери готельних послуг. Проблеми економіки: наук. журн. 2018. № 1. С. 187-193. URL: https://www.problecon.com/export_pdf/problems-of-economy-2018-1_0-pages-187_193.pdf

4. Мельниченко С.В., Кудлай Т.В. Готельні оператори: конкурентоспроможність на національному ринку. Науковий вісник Ужгородського університету. Сер. Економіка. 2016. Випуск 1 (47). Т. 2. С. 171—175
5. Нагернюк Д.В., Нецадим Л.М., Тимчук С.В. Формування конкурентоспроможності підприємств готельної індустрії. Економіка і суспільство. Мукачівський державний університет. 2017. №13. С. 620-624. URL:https://economyandsociety.in.ua/journals/13_ukr/104.pdf
6. Шикіна О. В. Застосування таксономічного аналізу як методу оцінки конкурентоспроможності готельного господарства. Perspective economic and management issues: collection of scientific articles. Austria: "East West" Association For Advanced Studies and Higher Education GmbH, 2015. P. 429–434. URL: http://www.easterneurope-ebm.in.ua/journal/17_2018/77.pdf
7. Шикіна О.В., Козловський Р.С. Основні підходи до оцінювання конкурентоспроможності підприємства готельного господарства. Східна Європа: економіка, бізнес та управління. 2018. Випуск 6 (17). с. 429-433. URL: http://www.easterneurope-ebm.in.ua/journal/17_2018/77.pdf
8. Офіційний сайт готелю «Reikartz Аврора Кривий Ріг»: URL:<https://reikartz.com/ru/hotels/aurora-krivoy-rog/>
9. Офіційний сайт готельного комплексу «Аврора Кривий Ріг». URL: <https://aurorahotel.com.ua/1-2/>
10. Офіційний сайт «ОТЕЛЬ ДЕЛЮКС». URL: <https://reikartz.com/uk/hotels/optima-deluxe-krivoy-rog/rooms/>
11. Офіційна система інтернет-бронювання житла (готелі, хостели): URL: <https://www.booking.com/hotel/ua/domashiy-zatyshok-delux.uk.html>.
12. Офіційний сайт готелю «Park House». URL:<https://www.parkhouse.net.ua/ru/>
13. Офіційний сайт готелю «Україночка». URL: <http://www.ukrainochkahotel.com/>

References

1. Bortnyk L. V. Teoretychni aspekty konkurentospromozhnosti hotelnoho pidpriemstva. Actual problems of using economic potential: state, region, enterprise: III All-Ukrainian scientific-practical conference. Donetsk: Donbas, 2014. P. 231-232. http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/9_2018/9.pdf
2. Halasiuk S. S. Otsinka konkurentospromozhnosti pidpriemstv hotelnoho hospodarstva Odeskoi oblasti. Economy. Management. Innovation. Series: Economic Sciences. 2014. № 2. http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2014_2_17
3. Zavidna L. D. Stratehiia zabezpechennia konkurentospromozhnosti pidpriemstva sfery hotelnykh posluh. Problems of the economy: nauk. zhurn. 2018. № 1. P. 187-193. https://www.problecon.com/export_pdf/problems-of-economy-2018-1_0-pages-187_193.pdf
4. Melnychenko S.V., Kudlai T.V. Hotelni operatory: konkurentospromozhnist na natsionalnomu rynku. Scientific Bulletin of Uzhhorod University. Ser. Economy. 2016. Vypusk 1 (47). Т. 2. P. 171—175.
5. Naherniuk D.V., Neshchadym L.M., Tymchuk S.V. Formuvannia konkurentospromozhnosti pidpriemstv hotelnoi industrii. Economy and society. Mukachevo State University. 2017. №13. P. 620-624. URL:https://economyandsociety.in.ua/journals/13_ukr/104.pdf.
6. Shykina O. V. Zastosuvannia taksonomichnoho analizu yak metodu otsinky konkurentospromozhnosti hotelnoho hospodarstva. Perspective economic and management issues: collection of scientific articles. Austria: "East West" Association For Advanced Studies and Higher Education GmbH, 2015. P. 429–434. http://www.easterneurope-ebm.in.ua/journal/17_2018/77.pdf
7. Shykina O.V., Kozlovskiy R.S. Osnovni pidkhody do otsiniuvannia konkurentospromozhnosti pidpriemstva hotelnoho hospodarstva. Eastern Europe: Economy, Business and Governance. 2018. Vypusk 6 (17). P. 429-433. http://www.easterneurope-ebm.in.ua/journal/17_2018/77.pdf
8. The official site of the hotel "Reikartz Aurora Kryvyi Rih": <https://reikartz.com/ru/hotels/aurora-krivoy-rog/>
9. The official site of the hotel complex "Aurora Kryvyi Rih". <https://aurorahotel.com.ua/1-2/>
10. The official site "DELUXE HOTEL". <https://reikartz.com/en/hotels/optima-deluxe-krivoy-rog/rooms/>
11. The official online booking system for accommodation (hotels, hostels): <https://www.booking.com/hotel/ua/domashiy-zatyshok-delux.uk.html>.
12. The official website of the hotel "Park House". <https://www.parkhouse.net.ua/ru/>
13. The official site of the hotel "Ukrainochka". <http://www.ukrainochkahotel.com/>

Надійшла / Paper received : 04.01.2022

Надрукована / Printed : 31.01.2022

УДК 338.1

DOI: 10.31891/2307-5740-2022-302-1-10

СОБОЛЄВА Т. О.

<https://orcid.org/0000-0002-7818-145X>

e-mail: tetiana.soboljeva@kneu.ua

НАУМОВИЧ Ю. І.

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА КОНКУРЕНТНЕ СЕРЕДОВИЩЕ БУДІВЕЛЬНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ

У статті розглянуто інструментарій конкурентного аналізу та індикатори стану будівельної галузі. Встановлено, що в теперішній час важливими зовнішніми факторами впливу на попит в сфері будівельного бізнесу є фактори непрямого впливу – кризові економічні явища, політичні чинники, зокрема обмеження імпорту сировини, збільшення податків та мит, карантинні обмеження, науково-технічні зміни в будівництві, інноваційна діяльність конкурентів.

Ключові слова: конкурентне середовище; конкурентний аналіз, конкурентна стратегія; будівельна галузь.

TETIANA SOBOLEVA, JULIA NAUMOVICH

Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

FACTORS AFFECTING THE COMPETITIVE ENVIRONMENT OF CONSTRUCTION COMPANIES

The article considers the tools of competitive analysis and indicators of the construction industry. It is established that currently important external factors in the construction business are factors of indirect influence - economic crises, political factors, including restrictions on imports of raw materials, increased taxes and duties, quarantine restrictions, scientific and technological changes in construction, innovation.

Analyzing the trends, we can say that the market of construction services in Ukraine needs to strengthen favorable conditions for development, because over the past 10 years there have been regression trends in the number of construction companies, their financial performance, and despite the fact that the construction services market began to grow 2017-2019, which gave reason to expect future growth of the industry and the improvement of overall performance, quarantine restrictions and crises have again led to a deterioration in the activity and efficiency of the industry. Therefore, the analysis of competition and other factors influencing the formation of competitive behavior of enterprises in an unstable state of the industry require additional research and development of recommendations for their improvement.

Based on the analysis of the external and internal environment of construction companies, it can be concluded that the effective functioning of companies, above all, must meet major threats and external challenges such as high competition, constant development of new technologies and emerging competitors, lack of qualified workforce, loss of regular customers. This is possible through the use of the strengths of companies, the realization of external opportunities and overcoming weaknesses. When applying the strategy of leadership in costs, the main areas of improvement of the enterprise should be the development and improvement of technical and technological level of services and products, cost optimization, including by economy on scale. Implementing a differentiation strategy will require improving the range, investing in technology and marketing, finding new suppliers. This will allow companies to enter new market segments, gain new customers and new markets, thus improving competitiveness.

Keywords: competitive environment; competitive analysis, competitive strategy; construction industry.

Постановка проблеми у загальному вигляді

та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями

Розробка стратегії розвитку, в тому числі конкурентної стратегії підприємства, вимагає системного комплексного підходу та спирається на використання цілої низки методів та інструментів. Запровадження ефективної довгострокової стратегії є принциповою умовою для розвитку організації, адже вона являє собою набір певних норм, правил поведінки, планів, принципів, при дотриманні яких організація забезпечує собі існування на сучасному ринку високої конкуренції, і навіть більше, дозволяє визначати та розвивати конкурентні переваги галузі, в якій працює підприємство. Правильно та якісно сформульована стратегія підприємства є необхідним елементом його виживання на ринку в умовах постійних змін. Тому, дослідження та визначення методів конкурентного аналізу середовища функціонування підприємств є актуальним для всіх підприємств, зокрема для підприємств будівельної галузі, оскільки коректно розроблена стратегія дозволить налагодити усі процеси діяльності організації, створити чіткий план стратегічної діяльності та чітке розуміння бажаного стану через конкретний визначений період.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Теоретичною та методичною основою дослідження є наукові та методичні праці як зарубіжних, так і вітчизняних вчених з стратегічного менеджменту, розробки та впровадження стратегії розвитку та конкурентоспроможності підприємства. Для висвітлення питань, сфокусованих в меті роботи, були використані напрацювання багатьох вчених, таких як М. Портер [1], Е. Кемпбелл та Л. Неш [2], У. Кінг і Д. Кліленд, З. Шершньова [3], застосовано такі методи дослідження середовища функціонування бізнес-

організацій як статистичні, економічні, розрахунково-конструктивні, методи SWOT-аналізу, GAP-аналізу, PESTLE тощо.

Виділення невіршених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується стаття

Незважаючи на значну кількість досліджень у царині стратегічного управління, зокрема конкурентного аналізу діяльності підприємств, та визнання його важливості для успішного функціонування на ринку, вимагають подальших досліджень визначення стану та факторів впливу на конкурентоспроможність будівельної галузі та дієвих інструментів посилення конкурентних переваг підприємств. Крім того, розповсюдженою проблемою на сучасних підприємствах будівельної галузі є відсутність чіткої сформульованої стратегії організації, що не дозволяє чітко сформулювати завдання функціонування підприємства, довготермінові плани, цілі тощо.

Формулювання цілей статті

Метою статті є визначення інструментів аналізу та характеристика факторів впливу на конкурентне середовище підприємств будівельної галузі.

Виклад основного матеріалу

Діяльність організацій перебуває під постійним впливом факторів зовнішнього та внутрішнього середовища. Їх вплив визначає баланс позитивних та негативних наслідків для функціонування компаній. Аналіз та оцінка такого впливу є важливим джерелом інформації для розробки стратегії розвитку підприємств, визначення та обґрунтування найкращої конкурентної стратегії. Для проведення такого аналізу та діагностики ефективними є багато управлінських інструментів. Серед інструментів дослідження конкурентного середовища під час планування та визначення стратегій, які організації можуть використовувати для реалізації зовнішніх можливостей, протидії загрозам, а також захисту сильних та усунення слабких сторін, зручним є такий інструмент, як матриця SWOT аналізу. Одночасно можна використовувати інструменти внутрішнього аналізу, які допоможуть керівництву організації правильно оцінити стан та можливості підприємства. Одним з таких інструментів є аналіз GAP, або – аналіз прогалин. Аналіз прогалин є інструментом оцінки, який дозволяє визначити недоліки продуктивності. GAP аналіз являє собою процес порівняння поточного стану з бажаним станом у майбутньому, виявлення і розуміння прогалин, які існують між двома періодами, для створення набору дій, які подолають виявлені недоліки. Це є важливим, оскільки допомагає менеджменту організації визначити, чи реалізує компанія свій потенціал на ринку будівельних послуг, а якщо ні, за яких причин і що компанія має зробити. Результатом може бути виявлення недоліків в розподілі ресурсів, плануванні, виробництві, обслуговуванні клієнтів тощо.

Для оцінки сильних та слабких сторін підприємств галузі необхідно провести аналіз індикаторів стану будівельної галузі України за останні десять років. Першим індикатором для дослідження є кількість суб'єктів господарювання будівельної промисловості [4]. Аналізуючи кількість суб'єктів господарювання в будівництві житлових і нежитлових будівель, можна дійти висновку, що кількість фірм з 2010 року знизилась більш, ніж в 2 рази – з 43837 одиниць до 20877 у 2020 році. Це говорить про те, що ситуація в країні не є привабливою для відкриття нових будівельних фірм, а навпаки, сприяє постійному їх зменшенню внаслідок погіршення умов ведення будівельного бізнесу на ринку. Найбільш низька кількість будівельних компаній спостерігалася у 2016 р., після чого кількість суб'єктів господарювання помірно зростала, що було позитивною динамікою для будівельного ринку, але й збільшувало конкуренцію на ринку. Тенденція до зростання зберігалася до 2019 р., оскільки у 2020 р. кількість компаній майже повернулася до значення 2018 р.

Наступним показником, який є представленим на офіційному сайті Державної служби статистики України, що характеризує сучасний стан будівельної галузі є «Додана вартість за витратами виробництва» [5]. Аналізуючи даний показник, можна дійти висновку, що з 2013 до 2019 р. додана вартість за витратами виробництва будівельних компаній демонструє позитивну динаміку, і зростає в значній мірі. Виключенням став 2020 р., коли спостерігається зменшення зазначеного показника на 10 відсотків до значення попереднього року. Якщо попит на будівельні послуги буде зростати, то це може відіграти важливу роль у покращенні стану ринку будівельних послуг в Україні в майбутні періоди.

Також, для аналізу ринку будівельних послуг потрібно проаналізувати загальні показники фінансових результатів будівельних компаній до оподаткування [6]. Не зважаючи на те, що від 60 до 70 відсотків компаній мали прибутки впродовж 2013-2017 рр., але їх обсяг був набагато разів меншим за збитки решти компаній будівельної галузі, тому загальне сальдо по ринку мало від'ємний результат. Ситуація кардинально змінилася у 2018-2019 рр., коли сальдо по галузі демонструвало, хоч і невеликий, але додатний результат, що зростав. У 2020 р. досліджуваний показник знову мав від'ємне значення.

Для подальшого аналізу доцільно проаналізувати рівень чистих прибутків (збитків) підприємств будівельної промисловості [7]. На відміну від прибутків до оподаткування, від'ємне сальдо чистого прибутку будівельних фірм спостерігалася до 2018 р., як і в 2020 р., але 2019 р. був першим і єдиним поки за довгі роки період з додатним сальдо чистого прибутку в розмірі 4996 млн. грн. Це свідчить про те, що

оподаткування також забирає значну кількість доходів будівельних фірм, що призводить до переважання збитків над прибутками, та не дивлячись на це, сфера будівництва змогла вийти на позитивний результат в 2019 році. Таким чином, зазначений показник демонструє подібну до попереднього індикатора стану галузі динаміку, склавши додатне сальдо лише у 2019 році.

Ще одним показником для аналізу сучасного стану ринку будівельних послуг є рентабельність як операційної, так і всієї діяльності будівельних підприємств [8]. В даному випадку спостерігається відповідна попереднім показникам ситуація, оскільки за останні роки рентабельність від операційної діяльності хоч і зростала впродовж 2017-2019 рр., склавши в останній рік 4% (при тому, що в 2014 р. вона дорівнювала 17%), але рентабельність всієї діяльності мала додатній результат 2,5% лише у 2019 р.

Таким чином, аналізуючи вищенаведені тренди динаміки, можна зазначити, що ринок будівельних послуг в Україні потребує створення сприятливих умов для розвитку, адже за останні 10 років спостерігаються тенденції регресу кількості будівельних фірм, їх фінансового стану, та, не зважаючи на те, що ринок будівельних послуг почав зростати впродовж 2017-2019 рр., що надавало привід очікувати й майбутнього зростання галузі та покращення загальних показників діяльності, карантинні обмеження та кризові явища призвели знову до погіршення активності та ефективності галузі. Тому, питання аналізу конкуренції та інших факторів впливу на формування конкурентної поведінки підприємств в умовах нестабільного стану галузі вимагають додаткового дослідження та розробки рекомендацій до їх вдосконалення.

На етапі зовнішнього аналізу середовища функціонування доцільно використовувати такий інструмент стратегічного аналізу як PEST аналіз, що враховує політичну та економічну ситуацію, а також соціальні та технологічні тренди, або більш розширеним варіантом цього аналізу - PESTLE, який зосереджує увагу ще на екологічних та правових факторах. Результати застосування зазначених інструментів виявили, що основними політичними факторами, що впливають на будівельну галузь, є: урядова політика, регламентація податків та тарифів, організація та проведення тендерів, стабільність уряду та політичної ситуації в країні. Економічні фактори передбачають аналіз усіх детермінант економіки та її стану. Серед економічних факторів виділяються такі: рівень інфляції, процентна ставка, купівельна спроможність, кредитна доступність, рівень безробіття, грошова або фіскальна політика, валютний курс. Компанії часто бувають залежними від бюджетування органів місцевого самоврядування. Основними соціальними факторами є: культурні цінності, демографічна ситуація, соціальний спосіб життя, освітній рівень, розподіл багатства. В будівельній сфері технології будівництва постійно розвиваються та сильно впливають на бізнес. Такими факторами є: нові відкриття, швидкість технологічної застарілості, темп технологічного оновлення, інноваційні технологічні платформи.

Для ефективного здійснення конкурентного аналізу галузі, а саме споживачів, конкурентів, та постачальників, доцільно використовувати модель М. Портера. Аналіз п'яти сил будівельної галузі визначає, що впливає на прибутковість, а також допоможе обґрунтувати рішення щодо доцільності входу до суміжних будівельній галузям; чи потрібно збільшувати потужності в будівельній галузі; та яку реалізовувати конкурентну стратегію. Іншим важливим аспектом є аналіз попиту на ринку. Попит на будівельну продукцію та послуги коливається залежно від території розташування, часу на будівництво та необхідних ресурсів. Як правило, чинники, що впливають на попит на будівництво, включають особливості та уподобання клієнтів, ціну товару, зміни доходів споживачів, вартість кредитів.

З метою підвищення конкурентоспроможності, більшість компаній на ринку реалізують стратегію скорочення витрат у зв'язку із кризовими явищами в економіці, як всієї країни так і окремо будівельної галузі, що обумовлені всесвітньою пандемією коронавірусу. Також компанії намагаються підтримувати прибутковість, контролюючи витрати через зменшення інвестицій, підвищення цін, зниження поточних та накладних витрат, збільшуючи продуктивність тощо.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

За результатами аналізу зовнішнього та внутрішнього середовища функціонування компаній будівельної галузі можна дійти висновку, що для ефективного функціонування компаній, перш за все, потрібно протистояти основним загрозам та зовнішнім викликам, таким як висока конкуренція, постійний розвиток нових технологій та виникнення компаній-конкурентів, дефіцит кваліфікованої робочої сили, втрата постійних клієнтів і т.д. Це є можливим через використання сильних сторін компаній, реалізації зовнішніх можливостей та подолання слабких сторін. При застосуванні стратегії лідерства у витратах, основними напрямками вдосконалення діяльності підприємства повинен стати розвиток та покращення технічного та технологічного рівня послуг та продукції, оптимізація витрат, в тому числі за рахунок економії на обсягах реалізації. Реалізація стратегії диференціації вимагатиме покращення асортименту, інвестиції в технології та маркетинг, пошук нових постачальників тощо. Це дозволить компаніям вийти на нові сегменти ринку, отримати нових клієнтів та нові ринки збуту, таким чином, покращивши конкурентоспроможність при функціонуванні на ринку.

Література

1. Портер М. Стратегія конкуренції. Техніки аналізу галузей та конкурентів: пер. з англ. - Наш Формат, 2020. – 424 с.
2. Campbell A., Nash L. A Sense of Mission: Defining Direction for the Large Corporation. International Management Series, Addison-Wesley; 1st edition, November 1, 1992, - 317 p.
3. Шершньова З.Є. Трансформація менеджменту бізнес-організацій: сучасні тренди та виклики [Електронний ресурс] : монографія / за заг. ред. Сагайдака М.П., Соболевої Т.О. Київ: КНЕУ, 2021. 378 с.
4. Економічна статистика – Економічна діяльність – Діяльність підприємств – Кількість суб'єктів господарювання за видами економічної діяльності (2010-2020) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
5. Економічна статистика – Економічна діяльність – Діяльність підприємств – Додана вартість за витратами виробництва суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва за видами економічної діяльності (2013-2020) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
6. Економічна статистика – Економічна діяльність – Діяльність підприємств - Фінансові результати до оподаткування підприємств за видами економічної діяльності (2010-2020) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
7. Економічна статистика – Економічна діяльність – Діяльність підприємств - Чистий прибуток (збиток) підприємств за видами економічної діяльності (2010-2020) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
8. Економічна статистика – Економічна діяльність – Діяльність підприємств - Рентабельність операційної діяльності підприємств за видами економічної діяльності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

References

1. Porter M. Stratehiia konkurentsii. Tekhniky analizu haluzei ta konkurentiv: per. z anhl. - Nash Format, 2020. – 424 s.
2. Campbell A., Nash L. A Sense of Mission: Defining Direction for the Large Corporation. International Management Series, Addison-Wesley; 1st edition, November 1, 1992, - 317 p.
3. Shershnova Z.Ie. Transformatsiia menedzhmentu biznes-orhanizatsii: suchasni trendy ta vyklyky [Elektronnyi resurs] : monohrafiia / za zah. red. Sahaidaka M.P., Sobolievoi T.O. Kyiv: KNEU, 2021. 378 s.
4. Ekonomichna statystyka – Ekonomichna diialnist – Diialnist pidpriemstv – Kilkist subiektiv hospodariuvannia za vydamy ekonomichnoi diialnosti (2010-2020) [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.ukrstat.gov.ua>
5. Ekonomichna statystyka – Ekonomichna diialnist – Diialnist pidpriemstv – Dodana vartist za vytratamy vyrobnytstva subiektiv velykoho, serednoho, maloho ta mikropidpriemnytstva za vydamy ekonomichnoi diialnosti (2013-2020) [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.ukrstat.gov.ua>
6. Ekonomichna statystyka – Ekonomichna diialnist – Diialnist pidpriemstv - Finansovi rezultaty do opodatkuvannia pidpriemstv za vydamy ekonomichnoi diialnosti (2010-2020) [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.ukrstat.gov.ua>
7. Ekonomichna statystyka – Ekonomichna diialnist – Diialnist pidpriemstv - Chystyi prybutok (zbytok) pidpriemstv za vydamy ekonomichnoi diialnosti (2010-2020) [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.ukrstat.gov.ua>
8. Ekonomichna statystyka – Ekonomichna diialnist – Diialnist pidpriemstv - Rentabelnist operatsiinoi diialnosti pidpriemstv za vydamy ekonomichnoi diialnosti [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.ukrstat.gov.ua> Eldridzh Dzh., Krombi A. Sotsiolohiia orhanizatsii. London: Allen&Unwin, 1974. 373 s.

Надійшла / Paper received : 11.01.2022
Надрукована / Printed : 31.01.2022

УДК 336.5.614.2

DOI: 10.31891/2307-5740-2022-302-1-11

ОСІПОВА Л. В.

<https://orcid.org/0000-0002-0959-530>

e-mail: lara77200@ukr.net

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, Україна

БІЛИК В. В.

<https://orcid.org/0000-0002-1809-0804>

e-mail: bilyk_v@ukr.net

Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького

СТРАТЕГІЧНО-КОНЦЕПЦІЙНІ ЗАСАДИ МОДЕРНІЗАЦІЇ СИСТЕМИ СОЦІАЛЬНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

У статті наголошено на актуальності та критичній своєчасності формування й реалізації державної політики модернізації системи соціального забезпечення розвитку країни, що важливо в умовах євроінтеграційних прагнень з виходом на досягнення стратегічної мети поступу системи соціальної сфери України з високим рівнем її конвергентності до відповідного середовища країн Європейського Союзу. Здійснено проспект на зовнішні інституційні пріоритети та пріоритети реалізації внутрішнього потенціалу соціального зростання. Визначено висхідні передумови формування політики модернізації системи соціального забезпечення України, зокрема системні та характеристичні. Визначено елементи стратегування державної політики модернізації соціальної системи України в умовах глобалізації. Вказано на інституційні пріоритети національної програми модернізації системи соціального забезпечення України, а саме – формування цифрової інфраструктури та смартпросторовий розвиток, поступ галузей зеленої економіки, модернізація системи охорони здоров'я, покращення соціальної відповідальності в суспільстві, збалансування ринку праці й формування нових форм зайнятості та ін.

Ключові слова: соціальне забезпечення; модернізація соціальної сфери; інтеграційні процеси; глобалізація; економічний простір.

LARISA OSIPOVA

Vinnitsia Institute of Trade and Economics of Kiev National University of Trade and economics

VICTORIYA BILYK

Bohdan Khmelnytsky National University of Cherkasy Cherkasy

STRATEGIC-CONCEPTUAL PRINCIPLES OF MODERNIZATION OF THE SYSTEM OF SOCIAL SECURITY OF UKRAINE'S DEVELOPMENT IN THE CONDITIONS OF EUROPEAN INTEGRATION

The purpose of the article is to substantiate the theoretical provisions and develop practical recommendations for the formation of strategic and conceptual foundations for the modernization of the social security system of Ukraine in the context of European integration.

It is shown that modern research and recommendations of domestic scientists are more partial than systemic, as they reveal and comprehend only certain aspects of the whole global complex of state social policy.

The article emphasizes the urgency and critical timeliness of the formation and implementation of state policy to modernize the social security system, which is critical in the context of European integration aspirations to achieve the strategic goal of the social sphere of Ukraine with a high level of convergence with the European Union. A prospectus on external institutional priorities and priorities for realizing the internal potential of social growth has been implemented. The ascending preconditions for the formation of the policy of modernization of the social security system of Ukraine, in particular, systemic and characteristic, are determined.

The applied significance of the research results is that the elements of strategizing the state policy of modernization of the social system of Ukraine in the conditions of globalization are determined. The institutional priorities of the national program of modernization of Ukraine's social security system have been identified, namely - formation of digital infrastructure and development of smart cities, development of green economy, security of consumption, establishment of resistant health care system, improvement of social responsibility of entrepreneurship and society, new forms of employment, achieving a clean and safe living space.

The scientific novelty of the research results is the identification of strategic priorities of the state policy of modernization of the social security system for the development of the national economy in the context of globalization and European integration.

Keywords: social welfare; modernization of the social sphere; integration processes; globalization; economic space.

Постановка проблеми у загальному вигляді

та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями

Сьогодні Україна обрала стратегічним вектором свого розвитку й подальшої еволюції інтеграцію до Європейського Союзу. Мова йде не просто про вирішення завдання зі приєднання до цього великого економічного й політичного союзу, який об'єднує 27 незалежних держав-членів, розташованих в Європі, а формування в країні такого політичного, суспільного й соціально-економічного середовища, функціонування якого відповідає основоположним європейським принципам, серед яких – ефективна

економіка, екологічна стійкість і стабільність, високі рівень та якість життя населення. З огляду на вказане, можна констатувати, що повноцінне приєднання нашої держави до країн ЄС – лише стратегічна, хоча в ідеалі не надто строкова перспектива, тоді як реалізація завдань модернізації економічної, соціальної й інших сфер життєдіяльності суспільства – питання сьогодення, а може й вже вчорашнього дня. Вказане актуалізує вагомий теоретико-прикладний завдання обґрунтування стратегічно-концептуальних засад модернізації системи соціального забезпечення розвитку України у відповідності до передових практик країн ЄС.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Теоретичною основою дослідження стала низка публікацій вчених-економістів, у яких аналізувалися концептуальні основи соціальної політики держави (І. Гнибіденко, А. Колот, В. Роговий [9, с.24-32]), теоретико-методичні й прикладні основи формування системи соціальної безпеки держави у проєкції забезпечення сталого розвитку (Б. Данилишин, В. Куценко [1, с.20-28], а також В. Куценко, В. Удовиченко [4, с.10-28]), параметри відтворення трудового потенціалу на різних рівнях управління: держави, регіону підприємства (Я. Качмарик, Р. Лупак [2, с.105-110], Ю. Кравчик, В. Поліщук [3, с.155]). Методико-прикладні основи та положення державної політики конвергенції соціального розвитку в Україні та у країнах Європейського Союзу стали предметом наукового дискурсу у дослідженнях таких науковців, як О. Мульска, О. Левицька, В. Куцик [7, с.81-90], А. Приятельчук, О. Іщенко [8, с.135-140], В. Бакірова [10, с.22-44], Т. Васильців, М. Куницька-Іляш [11, с.8-15] та ін. Більше того, напрацювання у цій сфері поширюються й на мікрорівень управління. Це публікації Р. Лупака та А. Дідич [5, с.248-252], Б. Мініна [6, с.15-19], ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується стаття

Разом з тим, вищевказані дослідження та рекомендації вітчизняних науковців мають більше частковий ніж системний характер, так як розкривають та осмислюють лише окремі аспекти цілого глобального комплексу державної соціальної політики.

Формулювання цілей статті

Метою статті є обґрунтування теоретичних положень і розробка практичних рекомендацій щодо формування стратегічно-концепційних засад модернізації системи соціального забезпечення розвитку України в умовах євроінтеграції.

Виклад основного матеріалу

Формування політики модернізації системи соціального забезпечення розвитку України в умовах євроінтеграції відбувається в умовах об'єктивно існуючих на нині характеристик середовища – вихідних умов, з-поміж яких можна виділити системні і характеристичні. До системних віднесемо: високий рівень забруднення навколишнього природного середовища, проблеми утилізації, зберігання й переробки відходів; проблеми ліквідації наслідків діяльності підприємств старопромислових районів та регіонів країни; накопичення промислових і побутових відходів; неможливість гарантування державою низки базисних соціальних стандартів; низький рівень соціальної стійкості, стабільності й згуртованості населення; скорочення трудових ресурсів потенціалу у підсумку кризи народжування, старіння населення, активізації зовнішніх міграційних процесів.

Своєю чергою, до характеристичних можна віднести: забруднення гідросфери скидами стічних вод промислових підприємств; проблеми переробки відходів гірничодобувної, енергетичної та ін. галузей; порушення гідрологічного та гідрохімічного режиму водних об'єктів; підтоплення територій; проблеми шахтних і кар'єрних вод; вирубку лісів; низька ефективність функціонування та неповноцінність розвитку достатньої системи об'єктів і елементів соціальної інфраструктури, депопуляція низки регіонів та територій; високий рівень зовнішньої трудової міграції, яка у все більших масштабах переростає у стаціонарну міграцію, міграцію цілих родин та міграцію молоді – найбільш креативного і працездатного прошарку населення.

За ситуації, що склалася, з системними ризиками й загрозами вже не стільки соціальної, як на загал національної безпеки України, які не лише підривають основи державності, але стають непереборними перешкодами для інтеграції нашої держави до ЄС, адже таке соціальне середовище критично дивергує з європейським і є об'єктивно і закономірно не привабливим для включення України у європейську родину, необхідний системний підхід. Важливо утвердити сукупність стратегічно-концептуальних засад (постулатів, парадигми) модернізації вітчизняної системи соціального забезпечення подальшого розвитку країни, якими вбачаються:

- переорієнтація національної й регіональних стратегій розвитку з «відшкодування наслідків» на технологізацію та смарторієнтований просторовий розвиток;
- системний розвитку соціальної та іншої інфраструктури забезпечення соціальної та економічної рівноваги;

- формування передумов для конвергенції соціального середовища України та країн ЄС, адаптація вітчизняного інституційно-правового забезпечення в цій сфері;
- впровадження сучасних технологій просторового розвитку, управління поселеннями, конгломераціями;
- реалізація потенціалу ІКТ у розвитку цифровізації системи об'єктів соціальної інфраструктури;
- посилення дії чинника культурних традицій та екологічної грамотності населення;
- заміщення сировинних галузей економіки розвитком зелених видів економічної діяльності

Відтак, основоположним має стати те, що Україна взяла курс на всеосяжну євроінтеграцію, яка підтримується переважною більшістю населення. Відповідно, соціальне середовище країн ЄС має стати сучасним орієнтиром, до якого має прагнути Україна. Саме тому, інструментарій державного регулювання має орієнтуватися на формування середовища з аналогічними характеристиками. Однак, крім того, потрібно бачити сучасні тенденції подальшого розвитку соціального середовища в країнах ЄС і орієнтуватися на їх випередження.

На центральному рівні державного управління потрібно прийняти Стратегію комплексного соціального розвитку України, положення якої набудуть свого належного поширення й на регіональному рівні, а структурним блоками цього документа мають стати:

- становлення цифрової інфраструктури та смартпросторовий розвиток;
- поширення зеленої економіки;
- модернізація системи охорони здоров'я;
- популяризація практик соціальної відповідальності;
- розвиток регіональних ринків праці;
- екологізація територій та навколишнього природного середовища.

Ефективна реалізація державної соціальної політики за цими напрямками потребує формування якісних повноцінних заходів, які будуть визначені у межах операційного блоку за напрямками: інституційно-правове та інституційно-організаційне забезпечення; економічні й організаційні механізми та інструменти; фінансово-ресурсне та інтелектуально-кадрове забезпечення; суспільно-психологічні чинники й умови.

Окрім цього, ефективність модернізації системи соціального забезпечення розвитку України в умовах євроінтеграції може бути оцінена в підсумку реалізації такої функції, як контроль. Основою контролювання є досягнення генеральної мети державної соціальної політики, а саме – орієнтованої на конвергенцію стандартів якості та рівня життя населення в Україні та країнах ЄС у відповідності до обраного вектора суспільного розвитку у підсумку євроінтеграції країни.

Виділимо окремі з ключових заходів, які важливо реалізувати у межах політики системної модернізації соціального забезпечення розвитку України. Так, основними напрямками реалізації заходів з розвитку галузей зеленої економіки мають стати, по-перше, зелена енергетика. Йдеться про економічне стимулювання, організаційну та іншу підтримку проєктів з розвитку відновлювальних джерел енергії, передусім сонячної та вітрової; підтримку проєктів соціально відповідального бізнесу, які запроваджують заходи з енергоефективності, закупають електроенергію з відновлюваних джерел або виробляють її самостійно, відмовляються від використання викопного палива, електрифікують виробничі процеси й транспорт; здійснення інформаційних кампаній зі підвищення поінформованості населення, надання фінансових стимулів для переходу на енергозбереження й залучення енергії з відновлювальних джерел.

Іншим пріоритетом у цьому напрямі є зелене сільське господарство, а також міжгалузеві кластери (здебільшого в трикутнику: енергетика – сільське господарство – промисловість) на основі спільного створення, використання та зберігання енергії з альтернативних джерел (підтримка та стимулювання розвитку ресурсозберігального, органічного і кліматостійкого землеробства у взаємодії зі заходами посилення контролю за потраплянням шкідливих речовин з сільськогосподарських та фермерських господарств у водний та повітряний басейни; розвиток внутрішнього ринку продукції органічного сільського господарства; надання пільг та субсидій суб'єктам господарювання у сфері зеленого сільського господарства).

Не меншої актуальності набуває також розвиток галузей зеленої промисловості. Тут необхідна організаційна та інша підтримка при створенні еко-промислових парків; розвиток інфраструктури підтримки зеленої промисловості (у т. ч. консалтингової з функціями поширення інформації, проведення тренінгів, налагодження технологічної співпраці, оцінювання проєктів та надання рекомендацій) та надання фінансово-кредитного забезпечення реалізації проєктів і програм у цій сфері; бюджетно-грантова підтримка стартапів малого й середнього бізнесу у сфері зеленої промисловості, АПК.

Важливо розвивати в регіонах України й стійкий туризм. Мова йде про посилення екологічного нагляду за станом туристичного освоєння територій, неконтрольованим використанням автотранспорту, енергії, питної води тощо; паритетний розподіл благ та відповідальності від розвитку туризму між суб'єктами господарювання і суспільством, урахуванням інтересів сталого розвитку територій та добробуту місцевого населення; ретельне планування та контроль розвитку туристичного бізнесу в регіоні на засадах принципів раціонального природокористування, органічного поєднання розвитку туристичної діяльності та інфраструктури в системі історично сформованого середовища, збереження унікальної своєрідності

місцевості українських територій; маркетингова підтримка проєктів з розвитку стійкого туризму, у т. ч. засобами зонування, брендуювання територій, зростання потенціалу та розвитку малої інфраструктури.

Істотна соціальна роль відводиться й управлінню комунальними відходами (скорочення обсягів утворення, розвиток елементів сектора їх переробки, утилізації та знешкодження), а також розвитку зелених міст (які проєктуються з урахуванням впливу на довкілля, оптимально-мінімізованого споживання енергії, води та продуктів харчування, недопущення нерозумного вивільнення теплової енергії, забруднення атмосферного повітря і води).

В частині розвитку проєктів соціально відповідального бізнесу і суспільства, то необхідна реалізація заходів економічного, інституційного, організаційного, інформаційно-психологічного та іншого характеру, орієнтованих на досягнення змін на різних рівнях.

На рівні особи, домогосподарств це розвиток культури та перехід до ціннісно-розумного споживання у руслі формування і реалізації людського капіталу (інвестиції в освіту, здоров'я, мобільність, досвід, мотивацію), обмеження непродуктивного та шкідливого споживання, забезпечення екології споживання (при обранні товарів, послуг та їх утилізації).

На рівні суб'єктів господарювання необхідне досягнення планомірного збалансованого зростання на засадах нарощування та ефективного використання інтелектуально-кадрового капіталу, ведення «чесного» бізнесу, забезпечення ресурсо ефективного та чистого виробництва, дотримання технічних стандартів і регламентів, внеску в розвиток національної економіки та захист довкілля, покращення якості життя населення, розвитку внутрішнього ринку та підтримки здорової конкуренції.

На рівні громад ідеться про забезпечення оптимального балансу між бюджетною стійкістю та стабільністю (як критерію фінансово-бюджетної спроможності підтримувати соціально-економічний поступ і безпеку розвитку територій), з одного боку, та інвестиціями (суттєво проактивніша політика) в охорону здоров'я, якісне харчування та систему споживчих послуг, житло і умови проживання, комунікації та зв'язок, доступ до цифрової інфраструктури та систем цифрової економіки й комунікацій, дозволяя і відпочинок, модернізацію ринку праці та створення нових конкурентоспроможних робочих місць, – з іншого.

На рівні регіону слід реалізувати політику, орієнтовану на вирівнювання диспропорцій фінансово-ресурсного забезпечення програм і проєктів екологічної рівноваги й соціальної стійкості в системі політики зростання якості життя за територіями регіону; введення параметрів та індикаторів безпеки споживання до критеріїв оцінювання якості та ефективності заходів регіонального розвитку, у т. ч. за функціональними сферами та напрямками регулювання.

На центральному рівні пріоритетами є покращення інституційного забезпечення (нормативно-правові акти й директиви, інституції) державної політики регулювання безпеки споживання шляхом створення відповідного органу (делегування відповідних функцій і завдань), а також запровадження процедур, пов'язаних з безпекою споживання, належних механізмів оцінювання й контролю, становлення положень спадковості державної політики в цій сфері задля формування моделі сталого споживання суспільства, створення умов для модернізації підприємницького сектора національної й регіональних економік відносно безпеки у сфері матеріально-технічного та техніко-технологічного забезпечення й сталого виробництва.

В частині модернізації вітчизняної системи охорони здоров'я потребує свого впровадження підхід, який у європейській практиці набув поширення у вигляді когнітивних технологій мереж управління здоров'ям, на основі платформ цифрових комунікацій, де сходиться й опрацьовується інформація зі застосуванням технологій Big Data, штучного інтелекту, приймаються персоніфіковані рішення відносно симптоматики, діагнозу та методів лікування. Такі методи вже зараз мають радикальний якісно позитивний вплив на способи взаємодії людей з елементами системи охорони здоров'я, технологіями в галузі автоматизації, машинного навчання та інформаційних зв'язків і комунікацій, підміняючи собою перший етап технологічного процесу лікування хворих, особливо на сучасні захворювання – COVID-19, серця, гіпертензії, інсульту, ожиріння, раку, діабету тощо, забезпечуючи суттєве зниження смертності, а також посилення резилентності й ефективності системи охорони здоров'я в умовах сучасних пандемій та глобальної нестабільності.

Потрібно вести мову й про те, що соціально відповідальне підприємництво набуває свого поширення за умови загальної бізнес-активізації в Україні. З огляду на це в межах державної політики слід передбачити низку заходів, орієнтованих на наступне.

Це удосконалення нормативно-правового регулювання розвитку малого підприємництва (включення до обласних стратегій і програм заходів з підтримки розвитку малого підприємництва гірських районів, запровадження елементів стратегічного планування і програмування розвитку малого бізнесу на гірських територіях шляхом переходу до проєктно-грантових форм фінансування, стимулювання розвитку стратегічно перспективних видів економічної діяльності (оброблення деревини, виробництво меблів, виробництво харчових продуктів, туризм, рекреація, готельно-ресторанний бізнес, енергетика, альтернативні види сільського та лісового господарства, тваринництво, заготівлі, ін., формування конкурентоспроможних кластерів).

Інший напрям – покращення фінансово-ресурсного забезпечення (створення публічно-приватних венчурних фондів та фондів фінансово-кредитної підтримки бізнес-проектів представників малого бізнесу, залучення й реалізації грантових програм ЄС як джерела фінансування розвитку малого бізнесу, підтримка фінансових та лізингових програм модернізації матеріально-технічної і техніко-технологічної бази суб'єктів підприємництва).

У доповнення ведемо мову про вдосконалення бізнес-середовища (формування економічних стимулів для створення локальних інтегрованих виробничих систем, проведення горизонтальної та вертикальної кооперації суб'єктів бізнесу, реалізація заходів з покращення інвестиційного клімату, підвищення рівня прозорості і ефективності дозвільної системи, надання інформаційно-консультаційної підтримки населенню).

Задля мінімізації дисбалансів ринків праці, підвищення рівня соціальної захищеності працівників, у т.ч. забезпечення належного рівня оплати праці, мінімізації використання тіньових схем зайнятості, інструментами державної політики мають стати: формування ринку (та нових доступних конкурентоспроможних робочих місць) віртуальної, креативної і неформальної зайнятості; підвищення конкурентоспроможності сфери нестандартної зайнятості; удосконалення системи зайнятості та створення конкурентоспроможних робочих місць у базових видах екон омічної діяльності;- створення сприятливих умов для поживлення малого та середнього підприємництва передусім у галузях зеленої економіки, туризмі, сільському та фермерському господарстві; - реалізація технологічної модернізації економіки, створення науково-виробничих кластерів і R&D-центрів, мостових організацій, центрів трансферу інновацій; - підвищення рівня комерціалізації наукових розробок, трансфер інновацій, розвиток високотехнологічних галузей національної економіки України.

У межах державної політики модернізації системи соціального забезпечення розвитку держави потрібно вести мову й про екологізацію навколишнього простору. Йдеться про державні фінансові програми стимулювання будівництва, виробництва та придбання смарт-, екологічно чистого, безпечного житла з автономним ресурсним забезпеченням та максимальною енергоефективністю за рахунок співставлення використання енергії зі заповненістю простору, «прістосування» споживання електроенергії до її дефіциту в режимі реального часу тощо; досягнення освітньої інклюзії – формування середовища доступності кожної людини не залежно від місця проживання, інших ознак, до системи освітніх послуг за допомогою використання засобів цифрових технологій з метою вироблення м'яких навичок задля максимальної адаптації до умов сучасного ринкового середовища засобами цифровізації освіти, адаптивного навчання та консультування, персоналізації та запровадження безперервності освіти й навчання; запровадження конкурентного ринку електричної енергії, реалізація пілотних проектів Smart Grid («розумних мереж»), які містять різноманітні оперативні та енергоощадні заходи, включаючи розумні лічильники, розумних споживачів, поновлювані джерела енергії та ресурси забезпечення енергоефективності; розвиток систем гарантування громадської безпеки у життєвому просторі людини шляхом фінансово-бюджетної підтримки проектів з розвитку у населених пунктах цифрових технологій безпеки, на кшталт, розумного вуличного освітлення, дронів для оцінювання ризиків й небезпек, Big Data запобігання злочинності, технологій сканування обличчя та номерних знаків, аварійних та акустичних датчиків ідентифікації аварійних та/чи небезпечних ситуацій, їх фіксування, поінформування тощо; поширення та вдосконалення технологій розумної мобільності населення (дорожнього руху громадського й приватного транспорту, швидкості й безпеки руху, усунення заторів, раціонального використання та онлайн-бронювання паркувальних місць, мінімізації викидів у атмосферне повітря, впровадження зручних способів і форм оплати за використання громадського транспорту в залежності від тривалості та довжини маршруту).

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

В Україні (з огляду на необхідність конвергенції соціального середовища життя людини) актуалізувалася необхідність формування та реалізації державної політики, орієнтованої на модернізацію системи соціального забезпечення розвитку країни. Інституційною платформою такої політики має стати Стратегія комплексного соціального розвитку України, у якій будуть визначені такі пріоритети соціального розвитку, як становлення цифрової інфраструктури та смартпросторовий розвиток; поширення зеленої економіки; модернізація системи охорони здоров'я; популяризація практик соціальної відповідальності; розвиток регіональних ринків праці; екологізація територій та навколишнього природного середовища.

Література

1. Данилишин Б., Куценко В. Соціальна безпека – підґрунтя сталого розвитку. Вісник НАНУ. 2010. № 1. С.20-28.
2. Качмарик Я. Д., Лупак Р. Л. Система рішень процесу відтворення трудового потенціалу корпоративних систем. Обліково-аналітичні системи суб'єктів господарської діяльності в Україні. 2005. Вип. 15. Ч. 1. С. 105-110.
3. Кравчик Ю. В., Поліщук В. В. Концептуально-стратегічний підхід до державного регулювання міграційних процесів. Вісник Хмельницького національного університету. Серія: економічні науки. – 2021. №3. С. 154-157

4. Куценко В. І., Удовиченко В. П. Соціальна безпека в контексті сталого розвитку. Чернігів : Видавець Лозовий В. М., 2011. 656 с.
5. Лупак Р. Л., Дідич А. М. Економічні основи забезпечення конкурентоспроможності підприємства в умовах ринкових відносин. Науковий вісник НЛТУ України. 2010. Вип. 20 (6). С. 248-252.
6. Минин Б.А. Возвратное право и социальная безопасность. М. : Знания, 2000. 198 с.
7. Мульска О. П., Левицька О. О., Куцик В. І. Державна політика забезпечення інноваційних форм зайнятості в умовах цифровізації економіки. Регіональна економіка. 2020. № 3. С. 81-90.
8. Приятельчук А. О., Іщенко О. М. Соціальна безпека в контексті управління розвитком суспільних відносин. Альманах. Філософські проблеми гуманітарних наук. 2010. № 19. С. 135-140.
9. Соціальна безпека: теорія та українська практика : Монографія за ред. І. Ф. Гнибіденка, А. М. Колота, В. В. Рогового. К. : КНЕУ, 2006. 292 с.
10. Якість життя населення пострадянських країн у соціологічному вимірі : Монографія за ред. В. С. Бакірова. Х. : ХНУ ім. В. Н. Каразіна, 2008. 216 с.
11. Vasylytsiv, T., Lupak, R., Kunytska-Iliash, M. Strategic approaches to the effective use of intangible assets as a condition for strengthening the competitiveness of enterprise. Науковий вісник Полісся. 2018. № 2 (14). С. 8-15.

References

1. Danylyshyn, B. (2010). Social Security - the foundation of sustainable development. Bulletin of the National Academy of Sciences, no.1, pp. 20-28.
2. Kachmaryk, J.D., Lupak, R. L. (2005). System of decisions of the process of reproduction of labor potential of corporate systems. Accounting and analytical systems of economic entities in Ukraine. Vol. 15 (1). pp. 105-110.
3. Kutsenko, V. I. (2011). Social security in the context of sustainable development. Chernihiv. 565 p.
3. Kravchuk Yu. V., Polishchuk V. V. Kontseptualno-stratehichnyi pidkhdid do derzhavnoho rehuliuвання mihratsiinykh protsesiv. Herald of Khmelnytskyi National University. Ekonomichni nauky. – 2021. №3. S. 154-157
4. Lupak, R. L., Didych, A. M. (2010). Economic basis for ensuring the competitiveness of the enterprise in market relations. Scientific Bulletin of NLTU of Ukraine. Vol. 20 (6). pp. 248-252.
5. Minin, B. A. (2000). Reflexive Law and Social Safety, Moscow, 198 p.
6. Mulkska, O. P., Levytska, O. O., Kutzyk V. I. (2020). State policy of providing innovative forms of employment in the context of digitalization of the economy. Regional economy. no. 3. pp. 81-90.
7. Pryyatelchuk, A. (2010), Social Security in the context of managing the development of public relations. Philosophical problems of the human sciences, Kyiv National University, no. 19. pp. 135-140.
8. Social Security: Theory and Practice Ukrainian. Kyiv, 292 p.
9. Bakirov, V. S. (2008). Quality of life of the population of post-Soviet countries in the sociological dimension. Kharkiv. 216 p.
10. Vasylytsiv, T., Lupak, R., Kunytska-Iliash, M. (2018). Strategic approaches to the effective use of intangible assets as a condition for strengthening the competitiveness of enterprise. Scientific Bulletin of Polissya. no 2 (14). pp. 8-15.

Надійшла / Paper received : 23.12.2021
Надрукована / Printed : 31.01.2022

УДК 330.341.1:334.784

DOI: 10.31891/2307-5740-2022-302-1-12

СОБОЛЄВА Т. О.

<https://orcid.org/0000-0002-7818-145X>

e-mail: tetiana.soboljeva@kneu.ua

НЕЗАМЕДИНОВА Т. С.

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

НАПРЯМИ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто організаційну культуру підприємства як важливу внутрішню підсистему та умову ефективної реалізації цілей його розвитку. Встановлено, що сучасний етап суспільно-економічних відносин вимагає активізації інноваційної діяльності, спрямованої на розробку та впровадження інновацій, як для задоволення потреб споживачів, так і з метою вдосконалення внутрішніх бізнес-процесів. Оскільки інноваційна активність підприємства значною мірою є похідною від стану організаційної культури, важливим завданням постає посилення її інноваційної складової, що передбачає формулювання та дотримання інноваційних цінностей, висвітлення яких має знайти місце в документах підприємства, системі мотивації діяльності, прозорих механізмах комунікації та рішеннях, що приймаються керівництвом.

Ключові слова: організаційна культура; моделі організаційної культури, інноваційна культура; інноваційні цінності, інновації.

TETIANA SOBOLEVA, TETIANA NEZAMEDINOVA

Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

WAYS OF FORMING THE INNOVATIVE CULTURE IN AN ENTERPRISE

The article considers the organizational culture of the enterprise as an important internal subsystem and a prerequisite for the effective implementation of its development goals. It is established that the current stage of socio-economic relations requires the intensification of innovation activities aimed at the development and implementation of innovations, both to meet the needs of consumers and to improve internal business processes. Since the innovative activity of the enterprise is largely derived from the type of organizational culture, an important task is to strengthen its innovative component. This involves the formulation and adherence to innovative values, the coverage of which should be reflected in the company's documents, the system of motivation, transparent communication mechanisms and decisions made by management. The development of the organization's values should include a component that recognizes innovation as a priority and an important task of the enterprise. Innovative values can be formulated in the following areas: employees; financial activities; customers and consumers; sustainable development of the organization. Conducting "innovative" holidays dedicated to the achievements in innovation, both individual employees and the entire organization, will help to "consolidate" innovative values and increase motivation. The same goal can be promoted by the development of the corporate image of the organization, style, emblem, elements of recognition among competitors, as well as the development of branded clothing for production workers. To intensify innovation, it is important for managers to understand their key role in disseminating and prioritizing innovation among the company's tasks, establishing contact with employees, effective delegation of tasks, setting standards of conduct in the organization, personnel policy, and system of material and non-material incentives.

Keywords: organizational culture; models of organizational culture, innovation culture; innovative values, innovations.

Постановка проблеми у загальному вигляді

та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями

Технологічні зрушення у багатьох наукових сферах та розвиток інформаційно-комунікаційних технологій створюють як нові виклики, так і відкривають нові можливості для виживання та розвитку підприємств. Одним з ключових факторів адаптивної відповіді на сучасні виклики є інноваційна активність, спрямована як на пропозицію нових товарів та послуг на ринок, так і на вдосконалення внутрішніх бізнес-процесів. На сьогоднішній день, в умовах боротьби між компаніями за визнання та лідерство, відбувається також переоцінка ролі та значення людського фактору у системі управління. Сьогодні характеризується глобалізаційними процесами на ринках праці, зміною конкурентного середовища та високими вимогами щодо людського капіталу. Зазначені процеси призводять до необхідності змінювати моделі управління. Одним зі важливих складових елементів сучасних моделей управління є організаційна культура. На сучасному етапі економічного розвитку практично кожна організація має характеризуватися наявністю потужної організаційної культури, яка надає змогу виокремити підприємство з-поміж інших, стимулювати розробку та реалізацію інновацій, зміцнити соціальну стабільність, згуртувати колектив для досягнення інноваційних цілей організації та підвищити ефективність її діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Сьогодні можна спостерігати, як з'являються усе нові й нові аспекти і форми культури, наприклад, корпоративна культура, інноваційна, матеріальна, соціальна, підприємницька, духовна, економічна тощо. Культуру можна віднести до однієї з найбільш універсальних характеристик світу людини і відношення людини до світу [1, с. 9]. У свою чергу, П. Вейл описує «культуру» як систему відносин, дій та артефактів, яка здатна витримати випробування часом та сформувані у всіх членів культурного суспільства доволі унікальну загальну для них психологію [2, с. 41].

Різноманітність тлумачення поняття «культура» за різними підходами дає підстави для висновку, що неможливо надати єдине та універсальне визначення цього терміну. Подібного висновку можна дійти при дослідженні сутності поняття «організаційна культура». Це питання досліджується багатьма вченими в області менеджменту та управління підприємствами, та, відповідно, фокусують увагу на різних аспектах цього важливого явища в сучасних організаціях. Отже, для дослідження організаційної культури, спершу слід більш детально дослідити складові даного поняття. Різними дослідниками цього феномену робиться різні наголоси при визначенні організаційної культури. Так, пропонується розглядати організаційну культуру переважно з точки зору унікальної, відмінної від інших, властивості організації [3, с. 48] або як систему цінностей в компанії [4, с. 329; 5, с. 3; 6, с. 328]. Е. Шейн наголошує на важливості саме тих цінностей, що не тільки проголошуються, а саме розділяються співробітниками в організації, оскільки саме вони визначатимуть їх поведінку [7, с. 100].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується стаття

Незважаючи на значну кількість досліджень з питань формування організаційної культури підприємств та визнання її важливості для реалізації інноваційної діяльності, вимагають подальших досліджень визначення напрямів та дієвих інструментів створення сприятливого для інновацій середовища в середині компанії.

Формулювання цілей статті

Метою статті є визначення напрямів формування інноваційної культури підприємства та характеристика дієвих механізмів та способів їх реалізації.

Виклад основного матеріалу

При дослідженні організаційної культури підприємства важливим є розуміння її внутрішніх складових та структурних особливостей. Першою і, мабуть, найважливішою складовою організаційної культури є місія та цінності підприємства. Саме місія змушує керівництво визначати головну мету діяльності організації на ринку, її сильні та слабкі сторони, конкурентне становище тощо, і за рахунок цього розвивати та підвищувати ефективність діяльності організації. У свою чергу, цінності визначають стиль поведінки працівників, стиль їх спілкування у колективі та з клієнтами, рівень умотивованості персоналу тощо. Від сформульованої місії та цінностей буде залежати, чи орієнтується компанія на розробку інновацій та чи розглядаються останні як важлива складова в діяльності працівників. Другим компонентом організаційної культури є культура внутрішньої комунікації. Вона складається з таких елементів: зустрічі з керівництвом компанії для безпосереднього контакту та передачі інформації між керівником та підлеглим; інформаційні видання для працівників, клієнтів та партнерів; корпоративні заходи, урочисті нагородження тощо. Не менш важливою є інформаційна складова організаційної культури, до якої відноситься емблема, символіка, назва організації, слоган, товарний знак тощо. Інформаційна складова передбачає розробку основних елементів організації, які слугуватимуть як елементи її ідентифікації, те, що виділятиме організацію з поміж конкурентів на ринку. Соціально-психологічна складова організаційної культури – це соціально-психологічний стан працівників та колективу в цілому. Завдяки аналізу соціально-психологічному клімату організації керівництво може бачити наскільки інноваційною є культура та чи задоволені працівники міжособистісними відносинами у колективі. Ще одним елементом організаційної культури виступають особливості організації та умови праці. Даний елемент свідчить про рівень професіоналізму керівництва організації та свого роду зрілість колективу. Як свідчить досвід, головну роль у цьому питанні посідає саме керівництво, яке формує стиль та культуру управління, робочі умови, ритм, делегування повноважень тощо [8]. Також, до елементів організаційної культури відносять командні заходи (день народження підприємства, день професійного свята, дні народження працівників тощо), корпоративні засоби масової інформації (газети, веб-сайт, інформаційні дошки з оголошеннями, інформаційні листи тощо), корпоративні документи (положення про відділи, про корпоративні заходи, про діяльність організації тощо), чітка структура, а також корпоративні стандарти, які мають бути прописаними у статуті підприємства.

Формування інноваційної культури є комплексним завданням та передбачає залученість усіх елементів та складових організаційної культури компанії. Деякі заходи чинять безпосередній вплив на формування інноваційної культури та є ключовими при її формуванні, інші – опосередкований та виконують допоміжну функцію. Крім того, кожний елемент вимагає впливу, який формується з урахуванням напряму трансформації культури, тобто інноваційної спрямованості. Заходи з реалізації таких напрямів можуть різнитися залежно від специфіки діяльності організації, але узагальнено їх зміст представлено на рис 1.

Розробка цінностей організації має включати інноваційну складову, що визнає інновації як пріоритет та важливу складову діяльності підприємства. Інноваційні цінності можуть формулюватися за різними напрямками, наприклад, співробітники; фінансова діяльність; клієнти та споживачі; сталий розвиток організації. Проведення «інноваційних» свят, присвячених здобуткам в інноваційній діяльності, як окремих працівників, так і всієї організації, сприятиме «закріпленню» інноваційних цінностей та посиленню

мотивації. Для покращення комунікацій та формування культури довіри ефективним є організація колективних заходів для працівників, таких як святкування днів народження співробітників, професійних та національних свят, або запровадження традиції щорічних зборів усім колективом для відпочинку та формування колективного духу у працівників тощо. Цій самій меті може сприяти розробка фірмового іміджу організації, стилю, емблеми, елементів впізнаваності з-поміж конкурентів, а також розробка фірмового одягу для працівників виробництва.

Для активізації інноваційної діяльності важливим є усвідомлення керівником своєї ключової ролі в поширенні та доведенні власним прикладом пріоритетності інновацій серед завдань компанії, налагодження контакту з працівниками, раціональне делегування завдань, формування стандартів поведінки в організації, кадрової політики, системи заохочень та стимулів.

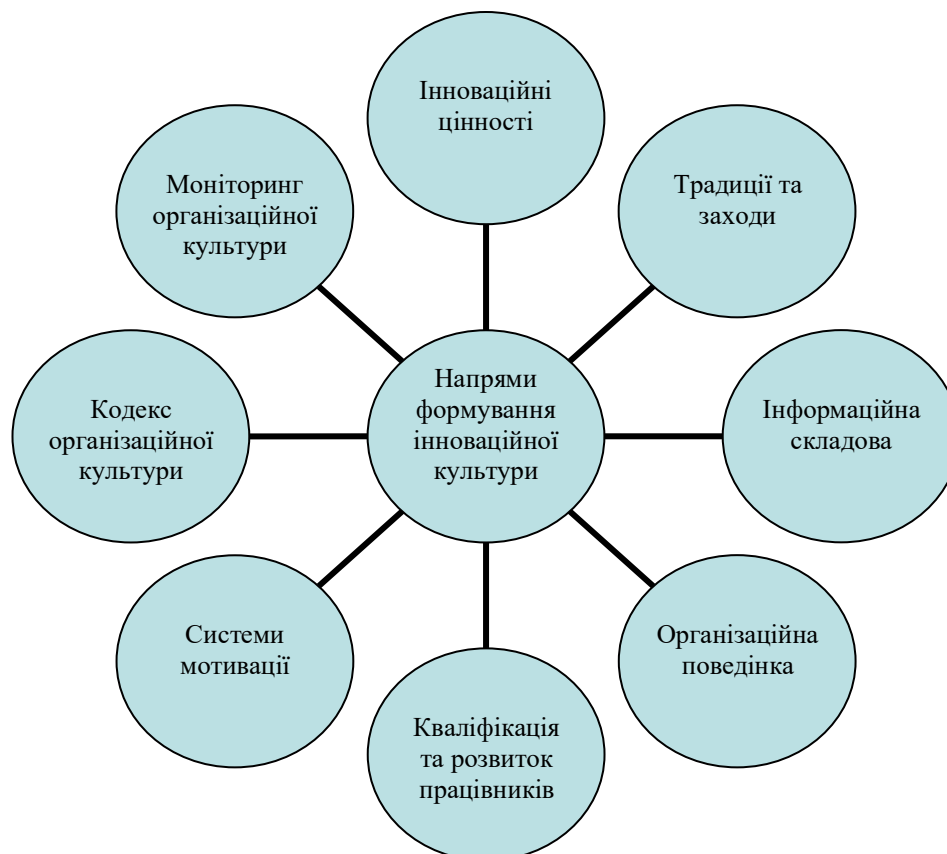


Рис. 1. Напрями формування інноваційної культури підприємства (сформовано авторами)

Важливим напрямом є застосування системи наставництва, проведення заходів по згуртуванню колективу, проведення семінарів та тренінгів по підвищенню кваліфікації, під час яких працівники можуть опанувати нові підходи до організації роботи, дізнаватися про нові винаходи та технології у професійній сфері. Впровадження матеріальної (заробітна плата, премії, винагороди, бонуси, доплати) та нематеріальної (комфортні умови праці, соціальний пакет, навчання та розвиток працівників) складових системи стимулювання інноваційної діяльності персоналу дозволять активізувати кількість нових розробок та вдосконалень бізнес-процесів. Розробка чітко сформованого кодексу організаційної культури, у якому будуть чітко визначені пріоритети та правила поведінки працівників, інноваційні цінності, місія та гасло організації, елементи інформаційної складової, традиції організації тощо, та який буде доступний та зрозумілий для усіх працівників. Однією з необхідних умов закріплення інноваційних цінностей в організації є постійний моніторинг стану її культури, встановлення особи, яка відповідатиме за розробку, впровадження та дотримання кодексу організаційної культури на підприємстві та вчасно реагуватиме на зміни у внутрішньому середовищі. Це може бути як працівник організації, так і найманий працівник ззовні.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Виходячи з проведеного дослідження, можна зробити висновок, що інноваційна культура в організації є важливим аспектом її ефективної діяльності, а отже процес її формування повинен бути чітко визначеним та реалізовуватися за різними напрямками. Слід зазначити, що усі вони обов'язково мають доповнювати один одного, тобто реалізовуватися системно. Таким чином, запропоновані напрями будуть сприяти вдосконаленню організаційної культури на підприємстві та посилювати її інноваційну складову.

Слід зважати, що процес формування інноваційної культури для кожного підприємства є

індивідуальним та має здійснюватися з урахуванням особливостей його діяльності та поточного стану організаційної культури. Подальшого дослідження вимагають питання особливостей формування інноваційної культури підприємств залежно від форми власності, розміру підприємства, типу організаційної культури та галузевої специфіки діяльності.

Література

1. Захарчин Г.М. Теорія та методологія формування і розвитку організаційної культури машинобудівного підприємства»: монографія./ Г.М.Захарчин -Львів: В-во НУ «Львівська політехніка», 2011р.-352с.
2. Канюта С.М. Іванюта В.Ф. Підприємництво та бізнес-культура: навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2007. 288 с.
3. Елдрідж Дж., Кромбі А. Соціологія організації. Лондон: Allen&Unwin, 1974. 373 с.
4. Віханський О.С., Наумов А.І. Менеджмент: людина, стратегія, організація, процес. «Фірма Гардаріна». 1996. 416 с.
5. Касич А., Хижняк С. Сучасне трактування концепції організаційної культури підприємства. Економіка та суспільство, 2020, - 22. <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2020-22-71>
6. Чернишова А.О., Немченко Т.А. Деякі аспекти корпоративної культури організації. Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. 2010. №17.
7. Шейн Е. Організаційна культура і лідерство. Сан Франциско: Jossey-Bass Inc, 1985. 326 с.
8. Kane-Urrabazo C. Journal of Nursing Management Management's role in shaping organizational culture. 2006, 14, 188–194

References

1. Zakharchyn H.M. Teoriia ta metodolohiia formuvannia i rozvytku orhanizatsiinoi kultury mashynobudivnoho pidpriemstva»: monohrafiia./ H.M.Zakharchyn -Lviv: V-vo NU «Lvivska politekhnik», 2011r.-352s..
2. Kaniuta S.M. Ivaniuta V.F. Pidpriemnytstvo ta biznes-kultura: navch. posib. K.: Tsentr uchbovoi literatury, 2007. 288 s.
3. Eldridzh Dzh., Krombi A. Sotsiologhiia orhanizatsii. London: Allen&Unwin, 1974. 373 s.
4. Vikhanskyi O.S., Naumov A.I. Menedzhment: liudyna, stratehiia, orhanizatsiia, protses. «Firma Hardarina». 1996. 416 s.
5. Kasych, A., Khyzhniak, S. Suchasne traktuvannia kontseptsii orhanizatsiinoi kultury pidpriemstva. Ekonomika ta suspilstvo, 2020, - 22. <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2020-22-71>
6. Chernyshova A.O. Nemchenko T.A. Deiaki aspekty korporatyvnoi kultury orhanizatsii. Naukovi pratsi Kirovohradskoho natsionalnoho tekhnichnoho universytetu. Ekonomichni nauky. 2010. №17.
7. Shein E. Orhanizatsiina kultura i liderstvo. San Frantsysko: Jossey-Bass Inc, 1985. 326 s.
8. Kane -Urrabazo C . Journal of Nursing Management Management's role in shaping organizational culture. 2006, 14, 188–194.

Надійшла / Paper received : 20.12.2021

Надрукована / Printed : 31.01.2022

УДК 330

DOI: 10.31891/2307-5740-2022-302-1-13

ШЕРШНЬОВА З. Є.

<https://orcid.org/0000-0002-5249-2962>

e-mail: shershnova.zoia@gmail.com

ГІСЕМ С. І.

e-mail: lahisem@gmail.com

ДВНЗ «Київський економічний університет імені Вадима Гетьмана»

ОРГАНІЗАЦІЙНО–ЕКОНОМІЧНІ ОСНОВИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ СТРУКТУР БІЗНЕС – ОРГАНІЗАЦІЙ

У статті розглянуті характеристики бізнес - організацій як об'єктів діагностичного економічного та організаційного аналізу, місце та роль економічного та організаційного аналізу як основи керованого розвитку бізнес – організації, необхідність поєднання та організаційне забезпечення проведення організаційного та економічного аналізу, варіанти трактування результатів дослідження як можливостей досягнення синергійного ефекту в процесі розробки стратегій сталого розвитку в умовах пандемії.

Ключові слова: бізнес – організація, економічний аналіз, організаційний аналіз, діагностичний аналіз, керований розвиток, синергійний ефект

ZOIA SHERSHNOVA, SVITLANA HISEM

Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC FUNDAMENTALS OF IMPROVEMENT OF ORGANIZATIONAL STRUCTURES OF BUSINESS ORGANIZATIONS

The article considers the need of transformations in the management systems of business organizations in modern conditions, which can be described as crisis - forming, as they are formed under the influence of a pandemic. The dynamic environment requires changes in the operation of business organizations due to different changes not only in demand in certain sectors of the economy and social groups (based on declining incomes), but also the impact of inflation in general, energy dependence on foreign sources and individuals, environmental factors, etc. To overcome the crisis, the operation of business organizations that need to change must be managed for their next usage in influencing on certain business elements. This means that the management system of a business organization must be adapted to changing conditions. The most inertial element of the management system of a business organization is the organizational structure of management (OSM). Management systems of business organizations, and especially their OSM, in most Ukrainian organizations do not correspond to their needs. Organizations that were established 30 or more years ago (in Soviet times) have, as a rule, management systems that are more or less correspond to the conditions of a stable environment of the USSR. Newly created business organizations, as research shows, form management systems without taking into consideration the modern theory of organizational development and organizational design practice (which is confirmed by the experience and efficiency of successful enterprises). Detailed analysis and diagnosis of the business organizations should be a prerequisite for their effective transformations. In the activities of Ukrainian business organizations we can observe more or less developed financial analysis based on standardized financial statements. However, it's still hard to determine the real state of business organizations, because there was a loss of vital areas of economic analysis (use of fixed assets, stocks of various types, economic evaluation of resource markets, pricing options under the influence of individual factors, costs of core and ancillary activities, etc.). There is almost no organizational analysis (OA) and diagnostics as a basis for improving the management system as a whole and OSM as an integral part of it. It is known that the management system is a tool of controlled economic operation. The composition of the management system requires a combination of economic and organizational analysis: the managed system focuses on the evaluation of results on economic analysis, and the manager - on organizational analysis. To determine the synergistic effects of the system, it is necessary to combine these two components, which will serve as a basis for developing strategies for sustainable development of business organizations.

Key words: business organization, economic analysis, organizational analysis, diagnostic analysis, managed development, synergy effect

Постановка проблеми у загальному вигляді

та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями

Сучасна теорія та практика менеджменту констатує, що кожна бізнес – організація (БО) являє собою «відкрити», матеріально-речовинну та соціально-економічну систему, що змінюється, розвивається та реорганізується в динамічному середовищі, тому минулі здобутки не рятують від загроз.[3] Особливості діяльності БО останніми роками спричинені впливом пандемії, яка змінила параметри попиту в окремих галузях економіки та соціальних групах населення (на основі зменшення доходів населення), посилила інфляційні процеси, призвела до скорочення виробництва та надання цілої низки послуг, до закриття окремих підприємств та організацій тощо. Для подолання кризових явищ діяльність бізнес – організацій, яка потребує змін, має бути керованою для свідомого впливу на окремі елементи бізнесу. Це ще раз підкреслює необхідність удосконалення систем управління кожною БО.

Для обґрунтованих перетворень необхідно постійно здійснювати аналіз та оцінку усіх складових систем управління, а особливо – найбільш інерційну складову – організаційні структури управління (ОСУ). Результати такого аналізу та оцінювання дозволяють встановити напрями та масштаб змін, приймати

обґрунтовані організаційні рішення щодо системи управління в цілому, окремих підрозділів, здійснювати їх у плановому режимі, уникати ризики тощо.

Аналіз досліджень та публікацій

В Україні вагомий внесок у дослідження теоретичних та практичних аспектів проектування та аналізу ОСУ в умовах невизначеності зробили І.В. Копитова, Г.В. Назарова, Г.В. Осовська, Г.М. Тарасюк, В.В. Шорохов, З.Є. Шершньова, О.В. Щербина та інші. Дослідження вітчизняних фахівців є розвитком підходів таких закордонних вчених як Р. Дафт, П. Друкер, Б. Мильнер, Д. Морріс, В. Рапопорт, Д.Хей та ін. У роботах цих авторів розглядаються теоретичні засади та практичні рекомендації щодо діагностики та аналізу систем управління підприємствами, установами та організаціями різного типу.

Однак, проблематика аналізу та проектування систем управління та ОСУ як невід'ємної її частини має ще багато дискусійних та невирішених питань як у визначенні загального підходу до аналізу, оцінки та проектування ОСУ, базованого на поєднанні економічного та організаційного аналізу, так й розробки конкретних методичних рішень. Актуальність дослідження підтверджується ще й тим, що зараз існує багато розрізнених, системно не пов'язаних методик, які відображають таку позицію, що потрібно поділяти «процесний» та «структурний» підходи до побудови систем управління БО.

Формулювання цілей статті

Метою статті є систематизація та поглиблення теоретичних та практичних знань у царині аналізу, оцінки, діагностики та проектування ОСУ на основі поєднання економічного та організаційного аналізу для досягнення синергії стратегій сталого розвитку у бізнес – організаціях. (БО)

Виклад основного матеріалу

Поняття «система управління» має численні визначення. Система управління має бути інструментом ефективного функціонування та розвитку БО. Для опису нашої позиції відносно місця та ролі ОСУ зробимо деякі зауваження:

1. Під системою управління ми розуміємо множину динамічних та структурних елементів, що складають єдність керуючої та керованої підсистем, їх зв'язків та взаємодій між собою та зовнішнім середовищем, які мають притаманну цій системі цілісність, якісну визначеність та цілеспрямованість [5].

2. Процес управління змістовно залежить від обраних методів та інструментів управління (їх вибір визначає зміст та обсяги управлінської діяльності), які мають відповідати інтересам керованості функціонування та розвитку БО певного типу. Це важливо в умовах діджиталізації. [5]

3. Однією з основних характеристик є структура системи – сукупність елементів системи та зв'язків між ними. Для БО ця ознака має вираз в організаційних структурах управління (ОСУ). ОСУ – тимчасовий розподіл прав, обов'язків та відповідальності з виконання певних комплексів робіт (загальних функцій та бізнес - функцій управління), закріплений у внутрішніх нормативних документах. Процес управління зумовлює змістовні та часові параметри ОСУ БО (певного типу). ОСУ підтримує нормальний та ефективний процес управління у певному періоді функціонування БО.

4. Стратегії розвитку БО змінюють процесні та, похідні від них. - структурні характеристики системи управління БО. [7]

5. Тільки за умов свідомої побудови та своєчасного перегляду (удосконалення) системи управління, а особливо – ОСУ, можна досягти очікуваних результатів.

Системи управління бізнес – організаціями, а особливо – їх ОСУ, у більшості українських організацій не відповідають їх поточним потребам: організації, що були створені 30 та більше років тому, тобто «за радянських часів» мають, як правило, системи управління, які більш – менш відповідали умовам стабільного середовища УРСР і зараз є вже застарілими; а новостворені бізнес – організації, як показують дослідження, формують системи управління без урахування сучасної теорії організаційного розвитку та практики організаційного проектування (яка підтверджена досвідом та ефективністю успішних підприємств). БО, які ми віднесли до першого, так й другого типу мають спільну рису - при побудові системи управління керівництво БО не коригує диспропорції структури та процесу управління при зміні умов функціонування. Основними причинами диспропорцій структури та процесу управління є: порушення чинного законодавства, що регулює діяльність БО різного типу [1,2]; «застарілість ОСУ (ВНД)», які зорієнтовані в середину БО, повільні зміни у діяльності фінансово – економічних служб, зорієнтованих на ринкові, комерційні відносини; відсутність служб управління організаційними змінами, включаючи підсистеми організаційного аудиту та проектування; недосконале інформаційне забезпечення процесу управління, повільне впровадження інформаційних технологій, що не сприяє уникненню наявного дублювання функцій; брак сучасних компетенцій у сфері управління тощо.

Головне призначення БО – виробляти продукти певного типу: товари, послуги, інформацію, нові знання – як окремо, так і у певному співвідношенні. Підприємницький характер цієї діяльності вимагає регулярного аналізу, якій дає змогу визначити стан БО, його позитивні та негативні параметри. Ми вважаємо необхідним проведення економічного та організаційного аналізу (ЕОА) у БО як невід'ємних

складових аудиту діяльності БО. Це є актуальним й для інтегрованих в тому або іншому варіанті структур. [6]

До загальноекономічних показників, що можуть бути застосовані у такому аудиті (використовуються для визначення загального стану БО – тенденції зростання або скорочення), відносяться: темпи росту виробленої продукції, виробництво продукції на 1 грн. витрат, рентабельність продукції, інвестицій та інші види рентабельності, відносна економія: а) основних виробничих фондів, б) нормованих обігових коштів, в) матеріальних витрат, г) фонду оплати праці; темпи росту продуктивності праці, частка приросту виробленої (випущеної) продукції, економія живої праці, матеріальні витрати на 1 грн. виробленої продукції; витрати найважливіших матеріальних ресурсів у натуральному виразі на 1 грн. виробленої продукції тощо. Розрахунок таких показників дозволяє визначити стан БО та недоліки у її функціонуванні.

Дослідження важливих кількісних характеристик ОСУ, що підлягають ОА класифікують наступним чином: кількість ланок та рівнів управління, делегування повноважень, рівень централізації тощо. Натомість якісними характеристиками структури управління є її надійність та організованість, швидкість прийняття рішень тощо. Під час проведення аналізу організаційної структури існує потреба вимірювання окремих кількісних чи якісних показників, проте певні організаційні характеристики лежать в основі критеріїв оцінки раціональності організаційної структури в цілому [4]. Економіко – організаційний аналіз (ЕОА) може проводитися у такому порядку: [5]

- ✓ Дослідження вітчизняного та світового досвіду аналізу та перепроєктування ОСУ
 - ✓ Дослідження організаційних дефектів у БО, пов'язаних з економіко – організаційною діяльністю, на основі вияву причин коливань економічних та організаційних показників за 3-5 років.
 - ✓ Вияв «вузьких місць» по окремих функціональних сферах діяльності БО та в інших об'єктах, що є джерелами організаційних дефектів.
 - ✓ Вияв «вузьких місць» по окремих обраних об'єктах ЕОА у діяльності БО.
 - ✓ Дослідження технологій управління по функціях, що є «вузькими місцями», включаючи: якісні характеристики наявної та необхідної інформації (повнота, доступність, достовірність та своєчасність) по окремих обраних об'єктах ЕОА; кількісні характеристики наявних та необхідних інформаційних потоків у БО; характеристики ступеня розподілу праці (вертикальний, горизонтальний, функціональний, кваліфікаційний) у системі управління БО; характеристики взаємовпливу та інформаційної складності обраних об'єктів ЕОА; характеристики інформаційного навантаження на систему управління в цілому та по окремих цілях.
 - ✓ Дослідження інтересів стейкхолдерів, які беруть участь у вирішенні окремих задач управління у БО.
 - ✓ Аналіз наявних (потрібних) ресурсів для проведення ЕОА та інших задач управління БО.
 - ✓ Аналіз ступеня відповідності системи управління для виконання цілей (задач) та стратегій визначених у попередні періоди та/або аналіз цільових підсистем управління БО.
 - ✓ Проведення ЕОА функціональних підсистем БО, що є «вузькими місцями» системи управління БО, включаючи: відповідності змісту організаційних документів фактичному виконанню робіт у розрізі функцій; ЕОА достатності ресурсів для виконання функції, їх розподілу та використання.
 - ✓ Прийняття рішень за результатами ЕОА, включаючи: аналіз потреб у нових інформаційних технологіях для вирішення завдань стратегічного сталого розвитку; вияв потреб у нових організаційних рішеннях для розв'язання проблем (в тому числі й за окремими функціями), створення цільових підсистем згідно визначених цілей та стратегій БО. Створення системи, яка б на постійній основі займалася ЕОА.
 - ✓ Розрахунок вартості створення та впровадження відповідних організаційних методів, трансформації систем управління (включаючи ОСУ) БО. Визначення можливостей досягнення синергійних ефектів (в тому числі мультиплікативного та емерджентного ефектів).
 - ✓ Визначення економічної поточної та очікуваної (стратегічної) ефективності розроблених організаційно – технічних заходів з аналізу та перепроєктування системи управління БО.
- Проведення ЕОА дозволить зібрати інформацію для прийняття рішень щодо удосконалення ОСУ БО у поточній та стратегічній перспективі, балансування керуючої та керованої підсистем, закласти основи для сталого розвитку БО у динамічному середовищі на основі формування програми організаційного розвитку.[7]

Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямку

Необхідно проводити подальші дослідження з метою розробки методичних рекомендацій для ЕОА залежно від особливостей БО (перш за все – організаційно – правова форма, галузева належність, розміри,) та її оточення; досліджувати параметри БО у плані їх потреби у формування підсистем ЕОА певного типу; обґрунтовувати вибір методів формування стратегії сталого розвитку з урахуванням результатів ЕОА та досягнення синергійного ефекту;

Література

1. Господарський кодекс України від 16.01.03 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text>.
2. Закон України «Про акціонерні товариства» від 17.09.08 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/514-17#Text>.
3. Гісем С. І., Голіонко Н.Г. Вплив зовнішнього середовища на бюрократичні та адаптивні організаційні структури. URL: <https://cutt.ly/MbbrdWS>. (Дата звернення: 03.12.2021)
4. Шершньова З.Є., Шевчук Є.В. Організаційний аналіз: електронний конспект лекцій. К.: КНЕУ, 2020Moodle. URL: <http://do-m.kneu.kiev.ua/course/view.php?id=1348>
5. Трансформація менеджменту бізнес-організацій: сучасні тренди та виклики монографія / за заг. ред. Сагайдака М.П., Соболевої Т.О. Київ: КНЕУ, 2021. - 378 с. //Частина 2. Стратегічні трансформації системи управління бізнес – організаціями. Шершньова З.Є. Сутнісні характеристики діагностичного організаційного аналізу систем управління бізнес-організацій як основи стратегічних трансформацій - с.118 – 158.
6. Шершньова З.Є. Стратегічний організаційний розвиток III рівня: сучасні підходи до визначення та проблеми його забезпечення у корпораціях. Хмельницький, Науковий журнал «Вісник Хмельницького національного університету», 2008, № 3, т.1 (109), с.137 - 141
7. Розбудова системи управління бізнес – організацій в інноваційній економіці: / монографія [Л.О.Лігоненко, О.І.Гарафонова, Т.В. Омеляненко та ін.] К. : КНЕУ, 2017. – 436 [4] с. / Шершньова З.Є. // Розділ 2.3 Ідентифікація системи організаційного розвитку як основа формування програми інноваційного розвитку бізнес - організації - с. 62 – 79.

References

1. Hospodarskyi kodeks Ukrainy. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text> (Data zvernennia: 05.12.2021).
2. Zakon Ukrainy «Pro aktsionerni tovarystva». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/514-17#Text>. (Data zvernennia: 05.12.2021).
3. Hisem S. I., Holionko N.H. Vplyv zovnishnoho seredovyscha na biurokratychni ta adaptivni orhanizatsiini struktury. URL: <https://cutt.ly/MbbrdWS>. (Data zvernennia: 03.12.2021)
4. Shershnova Z.Ie., Shevchuk Ye.V. Orhanizatsiinyi analiz: elektronnyi konspekt lektsii. K.: KNEU, 2020Moodle. URL: <http://do-m.kneu.kiev.ua/course/view.php?id=1348>
5. Transformatsiia menedzhmentu biznes-orhanizatsii: suchasni trendy ta vyklyky monohrafiia / za zah. red. Sahaidaka M.P., Sobolievoi T.O. Kyiv: KNEU, 2021. - 378 s. //Chastyna 2. Stratehichni transformatsii systemy upravlinnia biznes – orhanizatsiiami. Shershnova Z.Ie. Sutnisni kharakterystyky diahnostrychnoho orhanizatsiinoho analizu system upravlinnia biznes-orhanizatsii yak osnovy stratehichnykh transformatsii - s.118 – 158.
6. Shershnova Z.E. Strategichnyy organizatsiynyy rozvytok III rivnya: suchasni pidhody do vyznachennya ta problemy yogo zabezpechennya u korporatsiyah. / Shershnova Z.E. // Herald of Khmelnytskyi National University. Ekonomichni nauky - 2008, №3, t.1 (109), - s.137-141
7. Rozbudova systemy upravlinnia biznes-organizatsiy v innovatsiyniy ekonomitsi: / monografiya [L.O.Ligonenko, O.I.Garafonova, T.V.Omelyanenko ta in.] K.: KNEU, 2017. – 436 [4] s. / Shershnova Z.E. // Rozdily: 2.1 Skladovi elementy pidsystemy strategichnogo upravlinnia innovatsiynym rozvytkom biznes-organizatsiy – s.35-50, 2.3 Identyfikatsiya systemy organizatsiynogo rozvytku yak osnova formuvannya programy innovatsiynogo rozvytku biznes-organizatsiy – s.62-79

Надійшла / Paper received : 10.12.2021

Надрукована / Printed : 31.01.2022

УДК 339:044.738.5:659.118
DOI: 10.31891/2307-5740-2022-302-1-14

ЗАБУРМЕХА Є. М.
<https://orcid.org/0000-0003-2223-3887>
e-mail: zaburmechaem@ukr.net
ГАЙДУК О. В.
e-mail: gaiduk@gmail.com
МИХАЙЛОВ А. Р.
e-mail: peareshape@gmail.com
Хмельницький національний університет

ІНСТРУМЕНТИ DIGITAL-МАРКЕТИНГУ У ДІЯЛЬНОСТІ АГРОПІДПРИЄМСТВ

В роботі розглянуті теоретичні аспекти особливостей та сучасних тенденцій застосування системи digital-маркетингу. Проведено аналітичне дослідження діяльності ТЗОВ «Біосад». Запропоновані методи формування та просування продукції підприємства за допомогою інструментів digital-маркетингу.

Ключові слова: digital-маркетинг, агропідприємства, таргетована реклама, цифрові засоби комунікацій.

YEVGENA ZABURMECHA, O. HAIDUK, ARTEM MYKHAILOV
Khmelnitskyi National University

DIGITAL-MARKETING TOOLS IN AGRICULTURAL ENTERPRISES

Traditionally, most people are accustomed to consider the most effective way of advertising: advertising in print media and television, underestimating Internet advertising. Today it is becoming increasingly important to change views on product promotion on the Internet.

Most small, medium and large business owners looking for options to promote goods or services turn to digital marketing tools. The Internet has made and continues to have a significant impact on the formation and development of the global information society. With the development of the Internet, approaches to business management and communication policy are changing as one of its components. The number of audiences on the Internet already exceeds a significant number of traditional media, so when forming a communication strategy, it is necessary to assess: whether Internet users are part of the target audience, how easy it is to reach it via the Internet.

The theoretical aspects of the features and current trends in the development of the digital marketing system are examined in the robot. Analytical follow-up of the activity of Ltd "Biosad" was carried out. Approved methods and methods of molding and pushing products under the support of digital marketing tools.

Intensive development of electronic communications is a powerful tool for selling goods and services, as well as a means of active economic and technological improvement, development of Internet sites and defines the face of the modern domestic Internet. The Internet audience is significant and is characterized by the ability to attract the attention of the target audience.

A test advertising campaign was conducted on the social network Facebook, after which a decision was made to retarget. As the advertising traffic was conducted through the account, the audience of those who interacted with the company's account during the last month was gathered.

Keywords: digital-marketing, agricultural enterprises, targeted advertising, digital means of communication.

Постановка проблеми у загальному вигляді

та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями

Традиційно більшість людей звикли вважати найбільш ефективним способом реклами: рекламу в друкованих ЗМІ і телебаченні, недооцінюючи Інтернет рекламу. Сьогодні стає все більш актуальною необхідність зміни поглядів на просування продукції в мережі Інтернет.

Більшість власників малих, середніх та великих підприємств, що шукають варіанти просування товарів або послуг звертаються саме до інструментів digital-маркетингу.

Інтернет зрив і продовжує здійснювати значний вплив на формування і розвиток світового інформаційного суспільства. З розвитком Інтернету змінюються підходи до управління бізнесом і комунікаційною політикою, як однієї з його складових частин. За чисельністю аудиторія Інтернет вже переважає значну кількість традиційних ЗМІ, тому, формуючи комунікаційну стратегію, слід оцінити: чи є користувачі Інтернету частиною цільової аудиторії, наскільки легко досягнути її через Інтернет.

Актуальність дослідження зумовлена постійним зростанням ринку Інтернет-реклами в Україні. Інтенсивний розвиток електронних комунікацій є потужним інструментом продажу товарів та послуг, а також засобом активного економічного та технологічного вдосконалення, розвитку Інтернет-сайтів і визначає обличчя сучасного вітчизняного Інтернету. Інтернет-аудиторія відрізняється значною чисельністю та характеризується можливістю привернення уваги цільової аудиторії.

Досліджень щодо доцільності та особливостей використання інструментів digital-маркетингу у діяльності вітчизняних сільськогосподарських підприємств не так багато, але у зв'язку із наявністю природних та людських ресурсів даних напрямком досліджень є перспективним як для окремих підприємств так і для розвитку економіки України в цілому.

Аналіз досліджень та публікацій

Digital-маркетинг потребує ґрунтовного дослідження, але через постійні зміни, оновлення та нововведення на платформах нові дослідження стають неактуальними вкрай швидко. Дослідженням використання інструментів digital-маркетингу у діяльності підприємств займаються різні вітчизняні та зарубіжні автори, серед них можна виділити М. Солодар, П. Маршал, Ф. Котлер, Д. Раян, Д. Каплунов, Ю. Павлюк, Н. Васильців та інші.

Формулювання цілей статті

Метою статті є дослідження ефективності використання інструментів digital-маркетингу у діяльність селекційного розплідника, прийняття рішень щодо впровадження маркетингової концепції в діяльність агропідприємства, розроблення рекомендацій і конкретних заходів щодо підвищення ефективності діяльності агропідприємства.

Виклад основного матеріалу

Цифровий маркетинг з'явився на початку 1990-х років, тоді коли веб-сайти перестали бути суто текстовими і почали розмішувати рекламу товарів. У перекладі з англійської мови digital (діджитал) – це цифровий, digital і маркетинг – це цифровий маркетинг. Тобто просування бренду і залучення клієнтів за допомогою всіх можливих цифрових каналів. Також digital-маркетинг використовує інші інструменти, що допомагають залучати клієнтів з офлайн-середовища. Одним словом, це комплексне просування продукту або послуги за допомогою різних видів маркетингу (онлайн + офлайн).

Суттєвою перевагою digital-маркетингу вважається більш повна взаємодія компанії зі споживачами. Використовуючи цифрові комунікації, споживачі можуть відвідувати сайт компанії, отримувати інформацію про товари, візуально їх оцінювати, а також здійснювати покупки в Інтернеті, при цьому маючи можливість підтримувати зворотний зв'язок з виробником.

Крім цього, необхідно виділити можливість чіткого та лаконічного подання інформації про товари та послуги. Завдяки можливостям digital-маркетингу споживачі мають змогу отримати чітку інформацію про товари чи послуги, які їх цікавлять. Завжди є певна вірогідність неправильного тлумачення інформації, яка отримана від консультанта в роздрібному магазині. Однак сайт в Інтернеті зазвичай надає зрозумілий та докладний опис продукції, на основі якого клієнти можуть приймати рішення про покупку. Саме можливість порівнювати товари та ціни різних постачальників стає однією з найбільших переваг використання Інтернету для покупців. Споживачам більше немає необхідності відвідувати кілька різних торгових точок для того, щоб отримати інформацію про товар.

Ще одна перевага інтерактивного маркетингу – покупки 24/7. Інтернет знімає часові обмеження для покупок і людина може купити товар онлайн у зручний для себе час.

Окремо слід відзначити можливість зворотного зв'язку. Digital-маркетинг дає покупцям можливість поділитися з іншими враженнями про продукт чи послугу, а також про якість обслуговування. За допомогою цифрових медіа можна легко ділитися інформацією про характеристики товару з іншими.

Доцільно виділити ще одну важливу перевагу – відкриті ціни. При використанні цифрового маркетингу фірма може чітко та прозоро відображати ціни на пропоновані товари. Компанія має змогу у будь-який час змінювати ціни та встановлювати спеціальні пропозиції на свої товари та послуги, а клієнти можуть миттєво отримувати інформацію про такі акції.

Підприємства, в основному, застосовують такі інструменти цифрового маркетингу:

1. Пошукова оптимізація (SEO) – це комплекс дій, який призводить до збільшення органічного трафіку з пошукових систем. Зазначений інструмент містить наступні елементи.
2. Контент-маркетинг – це побудова комунікації з потенційними споживачами шляхом створення та дистрибуції корисної для цільової аудиторії інформації, яка якимось чином асоціюється з брендом
3. E-mail маркетинг – розсилка електронних листів цільовій аудиторії.
4. Маркетинг у соціальних мережах (SMM) представляє собою алгоритм дій, який орієнтований на залучення цільової аудиторії соціальних мереж через формування свого контенту, який би відповідав специфіці певної соціальної мережі та був цікавим деяким спільнотам користувачів.
5. Онлайн-реклама є маркетинговим інструментом, який впливає на споживачів у мережі Інтернет за допомогою різноманітних варіантів рекламних повідомлень.
6. Контекстна реклама є одним з видів онлайн-реклами, яка передбачає показ рекламних повідомлень, які максимально відповідають на запит користувача у пошуковій мережі.
7. Веб-аналітика являє собою систему збору та аналізу статистичної інформації про активність відвідувачів сайту. На основі результатів аналізу можна приймати рішення щодо покращення сайту, для того, щоб зробити його більш зручним для користувачів і підвищити рівень конверсії.
8. Мобільний маркетинг представляє собою систему заходів, спрямованих на просування товарів та послуг за допомогою мобільних пристроїв та додатків.

Потрібно зазначити, що результати аналізу поведінки споживачів в Інтернеті показують істотне збільшення часу їхнього перебування в мережі, особливо в соціальних мережах. Найбільшою популярністю серед світової інтернет-аудиторії є YouTube (80%) , Facebook (76%) та Instagram (47%). Згідно даних опитування, проведеного компанією Research&Branding Group на початку 2020 року в Україні популярність соціальних мереж була така: Facebook (58%), YouTube (41%), Instagram (28%) [1].

Відгуки про споживчий досвід інших користувачів часто сприяють актуалізації потреби у купівлі у потенційних покупців, і вони можуть здійснювати переоцінку того, наскільки для них важливі певні атрибути товару та спонукати до покупки. Таким чином наявна у Інтернеті та соціальних мережах інформація, має відчутний вплив на процес купівлі товарів. Розширення можливостей застосування Інтернет-технологій у маркетинговій діяльності компаній зумовило появу такого явища, як крауд-технології. Вони функціонують на основі спільнот у мережі Інтернет. Крауд-маркетинг, у свою чергу, є методом стимулювання продажів цільовій аудиторії в Інтернеті на основі рекомендацій [2].

Нами була проаналізована діяльність ТзОВ «Біосад» на ринку посадкових матеріалів.

За статутом основними видами діяльності підприємства є:

- вирощування овочевих та баштанних культур;
- вирощування винограду;
- вирощування тропічних і субтропічних фруктів;
- вирощування зерняткових і кісточкових фруктів;
- вирощування ягід, горіхів та інших фруктів;
- вирощування олійних плодів;
- вирощування культур для виробництва напоїв.

ТзОВ «Біосад» має найбільший у регіоні розплідник з вирощування зерняткових і кісточкових фруктів.

На сайті компанії представлена різноманітна колекція саджанців плодкових, ягідних і декоративних рослин. В цій колекції знайдуть для себе цікаві пропозиції як садівник-професіонал, так і звичайний любитель. Розплідник пропонує селекційні новинки з усього світу, що дозволяє компанії пропонувати клієнтам велике різноманіття вибору. Посадковий матеріал, запропонований на сайті, вирощується працівниками на землях підприємства, що гарантує високу якість і дає можливість встановлювати найкращі ціни у регіоні.

Оптимальний баланс ціни і якості, індивідуальний підхід до кожного клієнта з консультативним супровідом та можливість доставки великих партій садивного матеріалу дозволяє постійно збільшувати клієнтську базу компанії та створювати програми лояльності серед вже існуючих клієнтів.

Ефективна діяльність підприємства на ринку саджанців та селекції не залишилася поза увагою. Так, у 2018 та 2020 роках ТзОВ «Біосад» було відзначено Всеукраїнським галузево-аналітичним центром як одне з найкращих підприємств галузі та внесене до реєстру «Надійних та інвестиційно привабливих підприємств». Крім того компанія отримала статус «Компанії року 2020» за вагомих внесок у розвиток економіки регіону, здобуття права першості в галузі та відмінну динаміку розвитку.

Узагальнюючи вищезазначене, можна стверджувати, що ТзОВ «Біосад» є перспективним прибутковим підприємством яке міцно утримує свої позиції на ринку саджанців та селекції. Використання інноваційних маркетингових розробок у діяльності підприємства дозволить посилити його маркетинговий потенціал та підвищити ефективність діяльності.

Невід'ємною частиною комплексу маркетингу будь-якого підприємства є комунікативна політика. Комунікативна політика ТзОВ «Біосад» повинна бути розраховано у двох напрямках: B2B та B2C.

Розглянемо можливості фокусного маркетингу задля побудувати лояльність цільової аудиторії на ринку B2B.

Для утримання своїх позицій на ринку для кожного агровиробника є необхідною лояльність інвесторів, пайщиків, трейдерів та державних установ. Розглянемо комплекс заходів для впливу на ці аудиторії.

Задля залучення та утримання інвесторів, ТзОВ «Біосад» необхідне розроблення стратегії, яка б підтверджувала, що зміни макросередовища не впливають на діяльність агропідприємства. Для цього, наприклад, можна відзняти серію двомовних відеоблогів на полях розплідника за участі керівництва компанії.

Задля утримання пайщика, керівництво ТзОВ «Біосад» повинно турбуватись про нього та шукати можливості для реалізації маркетингових цілей через ЗМІ. ЗМІ більш ефективні ніж цифрові технології для впливу саме на цю аудиторію, бо більшість пайовиків похилого віку.

Розвиток сучасних технологій та маркетингових інструментів впливає на сприйняття споживачів. Сьогодні недостатньо просто задовольнити його потреби та утримати увагу. Формування базових цінностей компанії, її стратегічного бачення ведення бізнесу дозволить утримувати стійкі конкурентні позиції в очах споживачів. Компанія має бути постійно «на слуху»:

- бути ідентифікована у системі Google;
- приймати участь у спеціалізованих виставках та масових заходах;

- публікуватись у спеціалізованих виданнях, тематика яких збігається з цільовою аудиторією компанії.

Успішність комунікаційних заходів залежить від зв'язку зі своєю аудиторією, який для сегменту B2B має бути 24/7. Для полегшення цього завдання існують такі програмні рішення як: CRM (наприклад «Бітрікс24»), zvonobot, нагадування esputnik.com тощо.

Директ (E-mail) маркетинг також є необхідним атрибутом роботи з аудиторіями в сегменті B2B. Зважаючи на постійно зростаючий рівень діджиталізації цей інструмент стає все більш популярним. Особистісні повідомлення більш ефективно дозволяють проводити консультування та опитування, отримувати необхідні адреси, відгуки тощо. Задля підвищення продажів, необхідне вивчення своєї цільової аудиторії: її характер та уподобання, ставлення до того чи іншого продукту. Компанії може використовувати такі інструменти для їх утримання:

- E-mail-розсилки;
- чат-боти в соціальних мережах тощо.

Все це відіграє важливу роль у формуванні двосторонніх комунікацій, оскільки допомагають отримати контакти клієнтів, підвищити продажі та сформувати лояльне ставлення до продукції та компанії загалом.

Для більш чіткого визначення цільової аудиторії необхідно використання конверсійних інструментів, а саме: Google пошук, Google Partners, соцмережі та Programmatic.

При налаштуванні конверсії необхідно враховувати:

- часовий період для отримання повідомлень (ранок, обід, вечір);
- вік та стать аудиторії;
- операційні системи (Android / iOS);
- географія та радіус розповсюдження повідомлень (в межах міст/сіл);
- детальний таргетинг (демографічні інтереси, поведінку тощо).

Донести унікальність своєї пропозиції є ключовим драйвером для підприємств малого і середнього бізнесу. Необхідно пам'ятати, що для агровиробника більш важливими є характеристики продукту, а не бренд товару. Це є головним аспектом роботи з B2B.

Використання інформаційного масиву DATA є ще одним шляхом до успіху. Цифрові інструменти без необхідних даних не будуть мати відчутного впливу, оскільки саме вони надають допомогу при прийнятті управлінського рішення, дозволяють швидко аналізувати бізнес-процеси, впливають на аудиторію та поведінку користувачів. Існують інші додаткові можливості для збору даних: так компанія Київстар надає дані про абонентів, які відвідували конкретні сайти агротематики.

В сегменті B2B прийняття рішення про покупку відбувається нелінійним шляхом, тому важливою є оптимізація від планування до реакції, адже шлях споживача до покупки товару, як правило, хаотичний.

Зберегти персоналізований підхід до клієнта, а також зібрати їх достовірну базу дозволяє впровадження omnichannel. ТзОВ «Біосад» використовує різні канали, щоб залучити клієнтів: сайт, акаунти в соціальних мережах тощо. Потенційні покупці, коли відвідують офлайн-торгові точки, використовують мобільні додатки, отримують email-розсилку. Однак, часто канали взаємодії не пов'язані між собою, а використання omnichannel дозволяє ув'язати інформацію, отриману з різних каналів.

Близько 35 % продукції ТзОВ «Біосад» реалізовується через Інтернет-магазин. В основному це роздрібний продаж, тобто комунікація повинна здійснюватися на сегменті B2C. ТзОВ «Біосад» тестує різні маркетингові інструменти, проводить ретаргетинг в соціальних мережах.

Задля донесення ідеї та філософії діяльності ТзОВ «Біосад», його образу до свідомості потенційних споживачів, необхідне створення чіткої програми рекламних дій.

В першу чергу необхідно зазначити, що ТзОВ «Біосад» працює на ринку посадкового матеріалу, що не є специфічним напрямом. Реклама в цих умовах буде розрахована на широкі маси.

Першим етапом розробки рекламної кампанії є визначення цільової аудиторії. Продукція ТзОВ «Біосад» не є специфічною, але таргетуватись на різні цільові групи одночасно не ефективно. Доцільно розробити воронку продаж для кожного окремого сегменту, продумати комунікаційні інструменти, провести тестову рекламну кампанію, для аналізу конверсії та вартості продаж.

Черговим етапом розроблення рекламної кампанії є визначення цілей рекламування. Головними цілями реклами компанії розплідника є формування позитивного іміджу, пошук нових клієнтів, розширення ринків збуту тощо. На даний момент ТзОВ «Біосад» працює у двох напрямках: залучення нових оптових покупців (фермерські господарства, садові товариства, державні установи) та кінцеві споживачі, які купують для власних присадибних ділянок.

Для тестової рекламної кампанії був обраний сегмент споживачів, які купують для себе. Продукт, який буду рекламувати – комплекти саджанців (вартість від 72,8 грн до 573,3). Стать – жінки, оскільки 90 % роздрібних клієнтів компанії складають саме вони. Вікова категорія 35-45 років. Географічне розташування: Україна, міста з населенням від 50 000 осіб. Інтереси цільової аудиторії: рослинництво, саджанці дерев, саджанці кущів, саджанці квітів, посадковий матеріал.

Слід зазначити, що таргетована реклама працює з холодною аудиторією. Люди, які побачать рекламу, в 99 % вперше почують про ТзОВ «Біосад», тому рекламний креатив має привертати увагу та зацікавити. Для тестової рекламної кампанії використано відеоролик, у якому продемонстровано переваги купівлі посадкового матеріалу у вигляді комплектів.

Основною стратегією ТзОВ «Біосад» є прагнення продемонструвати споживачам можливість заощадити на придбанні посадкового матеріалу. Тому зміст заголовку рекламного тексту: «Економія!» (рис.1).

Для тестової рекламної кампанії був використаний відеоролик, у якому показано усі переваги придбання комплектів посадкового матеріалу.

Рекламний бюджет склав 5 \$/день, тестовий період склав 7 днів, тобто, загальний використаний рекламний бюджет – 35,33\$.



!!! Економія !!!

Переваги покупки саджанців плодів в інтернет-магазині Біосад:

- ✓ Кращі сорти, вирощені у власному розпліднику
 - ✓ Гарантія сортності 100%
- ✓ Якість саджанця та кореневої системи
 - ✓ Маркування кожного саджанця
 - ✓ Бережна та якісна упаковка
 - ✓ Перевірені часом сорти
- ✓ Приживання в будь-якому регіоні України

Упаковка саджанців:
Коріння саджанців обробляються спеціально приготованим розчином, так званому «бовтанкою», потім посипаються вологою тирсою і обмотуються плівкою.
Ця упаковка дозволяє залишатися корінням зволеним довгий час.

Ставте «+» у коментарях, щоб дізнатися більше

Рис. 1. Матеріали для тестової рекламної кампанії

Проаналізуємо результати рекламної кампанії:

- 511 кліків на рекламне оголошення вартістю 0,69\$;
- 59 заявок в дірект та коментарі із запитання про вартість і характеристики товару;
- 70 продаж загальною вартістю 24 080 грн.

Результат рекламної кампанії позитивний, було прийнято рішення про масштабування.

Після проведення тестової рекламної кампанії, були оброблені аналітичні дані. Частота показу рекламного оголошення досягла 2,21, що свідчить про те, що кожен потенційний клієнт побачив рекламне оголошення у середньому 2 рази. Але, слід зазначити, що результати не змінилися, тому змінювати рекламне оголошення для масштабування недоцільно. Натомість слід розширити вибірку цільової аудиторії.

Після проведення тестової рекламної кампанії, було прийнято рішення про проведення ретаргетингу. Оскільки, рекламний трафік вівся через акаунт в соціальній мережі Facebook, була зібрана аудиторія тих, хто взаємодіяв з акаунтом ТзОВ «Біосад» протягом останнього місяця. Для ретаргетингу було вирішено розробити новий рекламний креатив зі спеціальною пропозицією: «При купівлі двох будь-яких комплектів саджанців, комплексне добриво «Для плодів чагарників» у подарунок!».

Проведення таких рекламних кампаній впізнаваність бренду «Біосад» та лояльність споживачів буде зростати, клієнти повертатимуться ще не один раз, щоб придбати нові сорти саджанців або посадковий матеріал. Рекламна діяльність ТзОВ «Біосад» почне виходити на новий рівень та приносити більше позитивних результатів.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Сільськогосподарські підприємства України поступово адаптуються до особливостей сучасного ринку та починають впроваджувати елементи digital-маркетингу у власну діяльність. Позитивна динаміка розвитку лише підтверджує ефективність використання комплексного підходу до впровадження елементів digital-маркетингу у діяльність агропідприємств. Таким чином підсилюючи основні набутки АПК досягненнями маркетингу, інноваційними провадженнями і технологіями, передовим досвідом державного регулювання тощо.

Література

1. Українці назвали найпопулярніші соціальні мережі. RBC.UA [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.rbc.ua/ukr/news/ukraintsy-nazvali-samye-populyarnye-sotsialnye-1582734412.html>.

2. Гуменна О.В. Сучасні інструменти цифрового маркетингу в системі інтегрованих маркетингових комунікацій / О.В. Гуменна. – Наукові записки НаУКМА. Економічні науки. 2016. – Т. 1, вип. 1. – С. 48-53.
3. Офіційний сайт ТзОВ «Біосад» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://biosad.com.ua/news>.
4. Бутенко Н.В. Основи маркетингу: навч. посібн. / Н.В.Бутенко. – К.: Вид.-поліграф. центр «Київський університет», 2004. – 140 с.
5. Багиев Г.Л. Маркетинг: Учеб. для вузов / Г.Л. Багиев, В.М. Тарасевич, Х.. Анн; под. общ. ред. Г.Л. Багиева. – М.: ОАО «Изд-во Экономика», 1999. – 703 с.
6. Ілляшенко С.М. Маркетингова товарна політика: підручник / С.М.Ілляшенко. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2005. – 234 с.
7. Інтернет-магазин компанії «Біосад» в соціальній мережі Facebook [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.facebook.com/search/top?q=%D0%B1%D1%96%D0%BE%D1%81%D0%B0%D0%B4>.
8. Васильців Н.М. Цифровий маркетинг як складник перспективного напрямку розвитку індустрії 4.0 / Н.М.Васильців. – Науковий погляд: економіка та управління. 2019. – № 2. – С. 35-40.
9. Ілляшенко С. М. Інноваційний розвиток : маркетинг і менеджмент знань : монографія / С.М.Ілляшенко. – Суми : Діса плюс, 2016. – 192 с.
10. Каніщенко О. Актуальні дослідження інтернет-маркетингових комунікацій / О.Каніщенко. – Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. 2015. – № 2. – С. 149-152.

References

1. Ukraintsi nazvaly naipopuliarnishi sotsialni merezhi. RBC.UA [Elektronnyi resurs] – Rezhym dostupu: <https://www.rbc.ua/ukr/news/ukraintsi-nazvali-samye-populyarnye-sotsialnye-1582734412.html>.
2. Humenna O.V. Suchasni instrumenty tsyrovoho marketynhu v systemi intehrovanykh marketynhovykh komunikatsii / O.V. Humenna. – Naukovi zapysky NaUKMA. Ekonomichni nauky. 2016. – Т. 1, vyp. 1. – S. 48-53.
3. Ofitsiyni sait TzOV «Biosad» [Elektronnyi resurs] – Rezhym dostupu: <https://biosad.com.ua/news>.
4. Butenko N.V. Osnovy marketynhu: navch. posibn. / N.V.Butenko. – K.: Vyd.-polihraf. tsentr «Kyivskiy universytet», 2004. – 140 s.
5. Bahyev H.L. Marketynh: Ucheb. dlia vuzov / H.L. Bahyev, V.M. Tarasevych, X.. Ann; pod. obshch. red. H.L. Bahyeva. – M.: ОАО «Yzd-vo Ekonomika», 1999. – 703 s.
6. Illiashenko S.M. Marketynhova tovarna polityka: pidruchnyk / S.M.Illiashenko. – Sumy: VTD «Universytetska knyha», 2005. – 234 s.
7. Internet-mahazyn kompanii «Biosad» v sotsialnii merezhi Facebook [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <https://www.facebook.com/search/top?q=%D0%B1%D1%96%D0%BE%D1%81%D0%B0%D0%B4>.
8. Vasylytsiv N.M. Tsyfrovyy marketynh yak skladnyk perspektyvnoho napriamu rozvytku industrii 4.0 / N.M.Vasylytsiv. – Naukovyi pohliad: ekonomika ta upravlinnia. 2019. – № 2. – S. 35-40.
9. Illiashenko S. M. Innovatsiyni rozvytok : marketynh i menedzhment znan : monohrafiia / S.M.Illiashenko. – Sumy : Disa plus, 2016. – 192 s.
10. Kanishchenko O. Aktualni doslidzhennia internet-marketynhovykh komunikatsii / O.Kanishchenko. – Visnyk Kyivskoho natsionalnoho torhovelno-ekonomichnoho universytetu. 2015. – № 2. – S. 149-152.

Надійшла / Paper received : 27.12.2021
Надрукована / Printed : 31.01.2022

УДК 657.1.011.56

DOI: 10.31891/2307-5740-2022-302-1-15

ЧИЖ В. І.

<https://orcid.org/0000-0002-6750-1120>

e-mail: chizhveral954@gmail.com

ГАВРИЛЕНКО В. О.

<https://orcid.org/0000-0003-4463-1296>

e-mail: vali4ka14@ukr.net

Черкаський державний технологічний університет

ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ В УМОВАХ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ

У статті досліджено зміни в обліково-аналітичному забезпеченні управління підприємством під впливом розвитку засобів інформатизації. Визначено етапи розвитку інформаційних технологій в обліково-аналітичному забезпеченні управління підприємством та надано їх характеристику. Встановлено, що новітнім інноваційним засобом формування і обробки інформації є блокчейн технологія. Систематизовано підходи до сутності цієї технології. Розглянуто складові технології та визначено її сутність відносно застосування в обліково-аналітичному забезпеченні управління підприємством. Запропоновано підсистеми обліково-аналітичного забезпечення управління підприємством з використанням технології блокчейн.

Ключові слова: облік, управління, автоматизація, цифрові технології, блокчейн.

VERA CHIZH, VALENTINA HAVRYLENKO

Cherkasy State Technological University

ACCOUNTING AND ANALYTICAL SUPPORT OF ENTERPRISE MANAGEMENT IN DIGITAL ECONOMY

Processes of globalization in the economy and the complex process of their development need the use of information technology. Therefore, attention should be paid to creating effective processes for the use of all technological opportunities for the business and society development. The article examines changes in accounting and analytical support of enterprise management under the influence of the information tools development. The stages of information technologies development in the accounting and analytical support of enterprise management are determined and their characteristics are given. It is established that the newest innovative means of formation and processing of information is blockchain technology. It is noted that the digitization of the accounting system using blockchain technology will eliminate the need for separate accounting of transactions between companies and cross-checking, which often requires the use of external auditors. Approaches to the essence of this technology are systematized. The components of technology are considered and its essence concerning application in accounting and analytical maintenance of enterprise management is defined. Emphasis is placed on the need to solve legal and personnel problems, to eliminate the inconsistency of training areas in accounting with the requirements of the modern digital economy. It is noted that the use of digital economy tools, the rapid development of which we see today, creates new business opportunities and undeniable competitive advantages. Subsystems of accounting and analytical maintenance of enterprise management with use of blockchain technology are offered. It is noted that the accounting field is quite conservative and requires a special approach to the use and implementation of blockchain technology. Emphasis is placed on the need to solve legal and personnel problems, to eliminate the inconsistency of training areas in accounting with the requirements of the modern digital economy.

Key words: accounting, management, automation, digital technologies, blockchain.

Постановка проблеми у загальному вигляді

та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями

Глобалізаційні процеси в економіці та комплексний процес їх розвитку зумовлюють необхідність використання інформаційних технологій. Нарощування технологічних потужностей і обсягів інформації свідчать про те, що самі по собі дані і системи автоматизації ще не дають позитивного ефекту, навпаки вони вимагають ресурсів, уваги, обслуговування. Тому слід приділяти увагу вибудовуванню ефективних процесів використання всіх технологічних можливостей з метою розвитку бізнесу і суспільства. Сучасні технологічні досягнення такі, як інтернет речей, штучний інтелект, розвиток ІТ-структури, робота з великими і складними масивами даних сприяють еволюційним змінам у багатьох сферах діяльності. Не оминули ці тенденції й обліково-аналітичне забезпечення управління підприємством. Сучасному етапу діяльності суб'єктів господарювання притаманна глобальна автоматизація процесів, використання нових сучасних інструментів цифровізації бізнес-операцій, які забезпечують гнучкість у пристосуванні до вимог ринку, покращують якість, посилюють безпеку та підвищують їх результативність. Використання інструментарію цифрової економіки, стрімкий розвиток якої спостерігаємо сьогодні, створює нові бізнес-можливості та беззаперечні конкурентні переваги. В бухгалтерській, аналітичній та управлінській діяльності опановують і впроваджують нові цифрові технології. Однією з таких є технологія блокчейн, використання котрої можливе у різних сферах і видах діяльності підприємства.

В обліково-аналітичному забезпеченні управління підприємством блокчейн є новим інструментом, завдяки якому перелік функцій бухгалтера зміщується, від простого заповнення документів і внесення даних

про господарські операції в інформаційну систему, у бік формування професійних суджень і прийняття управлінських рішень, які потребують оцінювання зовнішніх і внутрішніх факторів впливу на кожну конкретну ситуацію. Тому є об'єктивна потреба розгляду питань щодо формування обліково-аналітичного забезпечення управління підприємством на засадах використання новітніх інноваційних інформаційних систем, що визначає актуальність досліджень у даному напрямку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Виникнення технології блокчейн пов'язують з працею Сатосі Накамото «Біткоїн: електронна пірингова система готівки» (2008р.). І хоча дана технологія виникла як інструмент обігу криптовалюти, вона чудово підходить для роботи з різними даними, у тому числі і фінансовими. Предметом широкого обговорення наукової спільноти можливості застосування технології блокчейн в обліково-аналітичному забезпеченні управління підприємством, зокрема у бухгалтерському обліку, стала починаючи з 2014 року.

Проте ці дослідження мають різне спрямування. Так, сутність блокчейну і особливості його застосування в економіці розглянуто у працях таких науковців: Д. Аппелбаум, Л.А. Ватсон, Р.Ваттенгофер, Р.О. Гартінгер, Дж.Даї, М.Іансіті, Дж.Г. Койн, К.Лахані, О.В. Мельниченко, Р.А. Немер, В.С. Олійник, В.О. Осмятченко, К.І. Редченко, Н.Рюкесгойзер, М.Сван, Д.Тапскотт, Н.Л. Шишкова, Н.Л. Юценко та ін. Методологічні питання щодо можливості, переваг й недоліків, перспектив використання блокчейну в обліковій практиці і фінансовій роботі відображені у працях І. Белової, І. Манчур, Ю.М. Попівняк, С. Радинського, В.В. Степури, О. Ярошук та ін. Проте, відносна новизна цієї технології та експериментальність використання в практиці обліково-аналітичного забезпечення управління підприємством породжують більше питань, ніж відповідей, що свідчить про актуальність цієї теми.

Формулювання цілей статті

Метою даної статті є дослідження змін в обліку під впливом інформаційних технологій, підходів до сутності технології блокчейн, як складової цифровізації економіки, та можливостей її використання в обліково-аналітичній системі управління підприємством.

У процесі дослідження використано такі наукові методи: індукції та дедукції – у процесі дослідження загальних тенденцій змін бухгалтерського обліку під впливом інформаційних технологій (в тому числі блокчейну), аналізу та синтезу – під час проведення теоретичних узагальнень, формування відповідних висновків; бібліографічний – дослідження літературних джерел для отримання необхідної інформації щодо теми дослідження; метод асоціацій та аналогій – для розробки пропозицій, щодо використання блокчейну в обліково-аналітичному забезпеченні управління підприємством.

Виклад основного матеріалу

Основною складовою обліково-аналітичної системи управління підприємством є бухгалтерський облік, результатом якого є базова інформація, що потрібна зовнішнім та внутрішнім користувачам для прийняття рішень. Формування інформації здійснюється шляхом виявлення, вимірювання, реєстрації, накопичення, узагальнення, зберігання та передавання даних про діяльність суб'єкта господарювання. Кількість інформації, необхідної для прийняття управлінських рішень, коригує з масштабом діяльності. Навіть маленькі підприємства продукують великі обсяги інформації для потреб управлінського персоналу та державних структур. Тотальна комп'ютеризація управлінських та бізнес процесів сприяє швидкому обміну інформацією бухгалтерського обліку. Проте існує проблема неспівставних даних, дублювання різних облікових операцій, збільшення варіантів використання програмного забезпечення. Її вирішення лежить у площині поєднання різних інформаційних систем і систем ручної обробки даних у єдину обліково-аналітичну систему.

Використання в управлінні підприємством досягнень в галузі інформаційних технологій забезпечує своєчасність та повноту інформації про господарські процеси, що забезпечує можливості глибокого аналізу та прогнозування діяльності. Дослідження еволюції використання засобів автоматизованої обробки даних у бухгалтерському обліку дозволяє виділити сім етапів.

Ознаками першого етапу є використання в обліковій практиці засобів прискорення рахівництва – рахівниць, арифмометрів, калькуляторів. Цей етап є найдовшим у часі. Ці засоби полегшували роботу бухгалтерів, але зведення інформації здійснювалося вручну.

Для другого етапу притаманне використання великих електронних обчислювальних машин – перфораторів, табуляторів. У результаті з'явилася можливість зведення великих масивів інформації в таблиці, необхідні для управлінських потреб. Проте для такої обробки інформації необхідні були великі витрати коштів, часу і праці.

Третій етап можна вважати революцією у використанні інформаційних технологій в бухгалтерському обліку. Це впровадження електронних таблиць Microsoft Excel. Їх використання поєднало процеси реєстрації, накопичення, узагальнення, зберігання даних та передачі. Разом з цим використання таблиць зумовлює ризик помилок та втрати даних при роботі декількох користувачів, ускладнюється перевірка даних.

Поява спеціалізованих програмних засобів (1-С:Бухгалтерія, Парус, Баланс-Майстер, М.Е.Дос, тощо) зумовили перехід до четвертого етапу розвитку інформаційних технологій в бухгалтерському обліку. Вони дозволяють не тільки вводити первинні документи, а й вести журнал реєстрації господарських операцій, формувати на його підставі різні бухгалтерські, статистичні, податкові звіти. Вони можуть бути адаптовані до будь-якого підприємства, але можливість такої адаптації самостійно є обмеженою. Також ці програми потрібно постійно оновлювати, що потребує додаткових коштів. Неможливість використання спеціалізованих програмних засобів для прогнозування ризиків подальшої діяльності і формування великої кількості управлінських звітів зумовило перехід до п'ятого етапу.

На цьому етапі виникають інтегровані ERP-системи управління підприємством, які дозволяють поєднати велику кількість різних бізнес-процесів в одну систему, що працює за єдиними правилами, оперативно отримувати інформацію про різні боки діяльності підприємства, планувати та контролювати цю діяльність. Недоліком таких систем є неможливість їхнього використання для аналітичної роботи.

Уникненню довготривалих погоджень звітів, отриманих у різних підсистемах та їх узгодження на всіх рівнях організаційної структури підприємства сприяє використання хмарних технологій. Саме вони є характерною ознакою шостого етапу розвитку інформаційних технологій в обліково-аналітичному забезпеченні управління підприємством. Вони не потребують значних інвестицій, зручні у доступі, нема обмежень у користувачах, хоча і існує ризик небезпеки і збереження даних.

Новим етапом розвитку інформаційних технологій є сьомий, ознаками якого є штучний інтелект, машинне навчання, технологія блокчейн. В Україні поштовхом для розвитку блокчейну стало впровадження у 2018 році Кабінетом Міністрів Концепції розвитку цифрової економіки та суспільства України. Ця концепція передбачає здійснення заходів щодо впровадження відповідних стимулів для цифровізації економіки, суспільної та соціальної сфер, усвідомлення наявних викликів та інструментів розвитку цифрових інфраструктур, набуття громадянами цифрових компетенцій, а також визначає критичні сфери та проекти цифровізації, стимулювання внутрішнього ринку виробництва, використання та споживання цифрових технологій [1]. Існують різні підходи до визначення блокчейну. Дослівний переклад – це ланцюжок блоків. Трактуювання даного визначення різними авторами систематизовано у таблиці 1.

Таблиця 1

Визначення блокчейн-технології

Автор	Визначення
М. Свон	Багатофункціональна і багаторівнева інформаційна технологія, призначена для надійного обліку різних активів. Потенційно ця технологія охоплює всі без винятку сфери економічної діяльності і має безліч сфер застосування. У їх числі: фінанси і економіка, операції з матеріальними і нематеріальними активами, облік у державних і приватних організаціях та організаціях змішаного типу [2]
Д. Дрешер	Це повністю розподілена пірінгова система журналів обліку, що використовує програмний модуль, що реалізує алгоритм, який обробляє інформаційний зміст упорядкованих взаємопов'язаних блоків даних як єдине ціле за допомогою криптографічних технологій і технологій захисту даних для забезпечення і підтримки цілісності цієї системи [3]
С. Равал	База даних із широкомасштабним тиражуванням усіх транзакцій у мережі Bitcoin. Ланцюжок блоків використовує механізм консенсусу (погодження) з назвою «доказ виконання роботи» (proof-of-work), що запобігає проблемі подвійних витрат (double-spending) у Мережі, котра десятиліттями переслідувала криптологів. Під подвійними витратами мається на увазі проблема, коли шахрай може вдруге вимагати оплати, заперечуючи успішність першої транзакції [4].
Л. Лелу	Розподілена база даних транзакцій, яку можна порівняти з величезним децентралізованим і розподіленим гробсбухом, де завдяки Інтернету прозоро захищені й автономно зберігаються та перетворюються величини і дані, при цьому центральний контролюючий орган відсутній. Ця книга активна, складена в хронологічному порядку, розподілена, верифікована і захищена від фальсифікації за допомогою системи розподілу довіри (консенсусу) між учасниками (вузлами). Кожен учасник мережі має актуальну копію цього «гробсбуху», вміст якого весь час синхронізується з усіма іншими учасниками [5]
Алекс Тапскотт, Дон Тапскотт	Відкритий вихідний код: будь-хто може вільно його завантажити і використовувати, а також розробити на його основі нові інструменти для управління мережевими транзакціями [6]
У. Могайар	Обмінна мережа для переміщення транзакцій, вартості, активів між рівними партнерами без допомоги посередників. Блокчейн виглядає як розподілена база даних, система, за якої інформація зберігається не на якомусь одному централізованому носії, а одночасно на всіх комп'ютерах, які є в даній системі» [7]
Д.Аппелбаум, Р.А. Немер	Децентралізована, розподілена книга обліку транзакцій, в якій всі учасники можуть реєструвати, переглядати, контролювати та затверджувати ідентичну загальну копію в режимі реального часу [8]
Дж.Кондос, В.Г. Соррел, С.Л. Донеган	Тип розподіленої електронної бази даних (головна книга), яка може зберігати будь-яку інформацію (наприклад, записи, події, транзакції) і встановлювати правила щодо оновлення цієї інформації [9]
Г.Хілеман, М.Раухс	Новий тип бази даних, яка дозволяє розділяти її між багатьма сторонами та модифікувати таку базу даних у безпечний спосіб, навіть якщо ці сторони не довіряють одна одній [10]
М.Ю. Попівняк	Вид технології розподіленої бази даних, де останні зберігаються на багатьох комп'ютерних пристроях (копії зберігаються у всіх користувачів, записи теж вносяться одночасно у всіх користувачів, кожен користувач є гарантом достовірності інформації) на зразок бухгалтерської книги, де зберігається інформація про усі проведені операції [11]
С.М. Риндасу	Блокчейн-технологія заснована на обліку. Вона записує і зберігає активи, зобов'язання, транзакції і надає методи обліку руху грошових коштів і звірок рахунків. Це є властивим для бухгалтерської сфери діяльності, яка в даний час багато в чому покладається на паперові носії для виконання облікових функцій з метою забезпечення відповідності нормативним вимогам. Хоча цей процес громіздкий, аудиторам поки що потрібні паперові носії, а те, як складаються бухгалтерські записи, завжди цікаво аудиторам [12]

Систематизовано авторами за даними [2-12].

Узагальнюючи підходи, можна зробити висновок, що блокчейн є цифровим реєстром, що зберігається у вигляді системи блоків, де кожний наступний блок містить в собі зашифровану інформацію про здійсненні транзакції. Це технологія розподілених реєстрів. Копії цієї бази даних зберігаються в усіх користувачів і записи до неї вносяться одночасно і не підлягають виправленням. Навіть якщо один з комп'ютерів дасть збій, інформація буде збережена. Поняття і принципи роботи технології розподілених реєстрів наведені у табл. 2.

Таблиця 2

Складові технології розподілених реєстрів

Назва	Сутність
Актив	Будь-які цінності, що існують у реальному і цифровому світі.
Транзакція	Передача активу або права власності на нього однією особою іншій.
Облік транзакцій	Фіксація всіх переходів активу (права власності на нього) від одного учасника до іншого. Технологія блокчейн виключає ризики втрати даних за рахунок розподілених реєстрів.
Розподілені реєстри	Реєстр володарів активів не зберігається на сервері одного підприємства. Його копії постійно оновлюються і зберігаються одночасно у всій мережі комп'ютерів, поєднаних у мережу.
Консенсус	Досягнення згоди для відновлення вірної інформації.
Блок	Запис у розподіленому реєстрі декількох транзакцій. У блоці відображають хто, кому, коли і скільки перевів активів.
Ланцюг	Усі блоки поєднані у послідовний безперервний ланцюг, у якому кожний блок має посилання на попередній, що унеможливає видалення і виправлення інформації блоку. Можливе лише додавання нових блоків.
Майнери	Зберігають копії блокчейну, захищають інформацію від втрати та підробки, підтверджують транзакції, перевіряють транзакції інших майнерів, кількість яких є необмеженою.
Винагорода	Комісія від усіх учасників транзакцій, записаних у блоці та винагорода від мережі (стосується тільки обігу криптовалюти).
Завдання	Їх генерує мережа і винагороду отримує майнер, що перший реєструє блок в вирішенні (стосується тільки обігу криптовалюти).
Гаманець	Спеціальний ідентифікатор, у якому зберігаються записи про стан рахунку, на підставі яких можна дізнатися про всю історію транзакцій конкретного учасника.
Шифрування	Спеціальні, унікальні цифрові коди.

Систематизовано авторами за даними [13].

Розгляд складників технології блокчейн дає змогу визначити її сутність відносно застосування в обліково-аналітичному забезпеченні управління підприємством. Блокчейн – це технологія миттєвого проходження транзакцій злюбими активами, шляхом їх фіксації у блоках безперервного ланцюжка, зі збереженням інформації про всі транзакції в усіх учасників мережі. Вона пропонує новий спосіб збереження і розподілу інформації.

Бухгалтерський облік, фінансовий аналіз і аудит є одними з найбільш сприятливих сфер впровадження блокчейн технології. Її використання забезпечує:

- подвійний запис кожної транзакції за дебетом і кредитом рахунків підприємства з одночасною фіксацією в ланцюжку блоків, що забезпечує прозорість діяльності юридичних осіб, уникнення помилок, зниження фінансових ризиків, зменшення витрат на отримання та перевірку інформації;

- «розумні» контракти – використання електронного підпису скорочує часові і трудові витрати на виконання умов договорів, а можливості технології забезпечують достовірність джерел інформації, автоматизацію розрахунків;

- шмарне зберігання інформації забезпечує безпечно зберігання інформації на спрє економії коштів на роботу серверів;

- спрощення відображення руху активів в середині підприємства, завдяки його відображенню у формі транзакцій, що забезпечує доступ до фінансової та управлінської інформації у режимі реального часу;

- використання транзакцій для розрахунків з контрагентами підприємства дозволяє списувати дебіторські і кредиторські заборгованості одночасно без підтвердження факту здійснення операції;

- спрощення процесу управління ресурсами завдяки безпечній реєстрації транзакцій;

- цифровий аудит – створення всіх необхідних умов для проведення аудиту у кожному бізнес-процесі;

- виключення фактів корупції, розтрат та неспідтверджених витрат завдяки повній прозорості інформації у режимі онлайн.

Збільшення обсягів і складності інформаційних потоків, зростання ризиків викривлення і втрати інформації веде до необхідності удосконалення елементів обліково-аналітичного забезпечення управління підприємством. Дослідження можливості використання блокчейн технології в обліку дає змогу окреслити підсистеми інформаційно-аналітичного забезпечення управління підприємством, а саме:

- ✓ обліково-аналітична забезпечення;
- ✓ єдиний інформаційний простір;
- ✓ учасники бізнес-процесів.

Базовими його елементами обліково-аналітичного забезпечення є об'єкти обліку (активи, витрати, доходи, капітал, зобов'язання); методи обліку (документація, інвентаризація, оцінка, калькуляція, подвійний запис, рахунки обліку, баланс та інші форми звітності); принципи обліку (повне висвітлення, автономність, послідовність, безперервність, нарахування, превалювання сутності над формою, єдиний грошовий вимірник); види обліку (фінансовий, управлінський, податковий).

В єдиному інформаційному просторі за допомогою штучного інтелекту на підставі інформації, яка надходить з різних джерел, здійснюється її трансформація у необхідну форму для задоволення потреб користувачів з метою прийняття управлінських рішень.

Учасники бізнес-процесів – це всі контрагенти, прямо чи опосередковано задіяні (зацікавлені) у діяльності підприємства.

Цифровізація економіки надає суттєві переваги в прийнятті управлінських рішень, оскільки керівництво різних організаційних структур підприємства отримують великі обсяги інформації в необхідних розмірах у короткий термін.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Питання забезпечення і обміну інформацією в короткий термін є першочерговими в умовах глобалізації економіки, а їх вирішення залежить від обліково-аналітичного забезпечення управління підприємством, яке з використанням сучасних інформаційних технологій може в режимі реального часу оцінювати фактори впливу на діяльність підприємства, мінімізувати ризики, надавати інформацію для прийняття управлінських рішень. Технологія блокчейн має потенціал, щоб підняти систему обліково-аналітичного забезпечення на новий рівень. Оцифрування системи бухгалтерського обліку за допомогою технології блокчейн усуне необхідність вести окремий облік транзакцій між компаніями та перехресну перевірку, яка часто вимагає використання зовнішніх аудиторів. На додаток до економії коштів та підвищення ефективності, технологія блокчейн запобігає шахрайству та маніпуляціям з діловими документами. Незважаючи на переваги використання блокчейн технології, облікова сфера є досить консервативною і потребує особливого підходу до її впровадження. Необхідно вирішувати правові, кадрові проблеми, усувати невідповідність напрямів підготовки з бухгалтерського обліку вимогам сучасної цифрової економіки.

Література

1. Про схвалення Концепції розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018–2020 роки та затвердження плану заходів щодо її реалізації : розпорядження від 17.01.2018 / Кабінет Міністрів України. –№ 67-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/67-2018-r#n13>
2. Свон М. Блокчейн. Схема новой экономики. Москва : Олимп-бизнес, 2017. –240 с.
3. Дрешер Д. Основы блокчейна: вводный курс для начинающих в 25 небольших главах. Москва : ДМК Пресс, 2018. 312 с.
4. Равал С. Децентрализованные приложения. Технология Blockchain в действии. Санкт-Петербург : Питер, 2017. 240 с.
5. Лелу Л. Блокчейн от А до Я. Все о технологии десятилетия. Москва : Эксмо, 2018. 256 с.
6. Тапскотт А., Тапскотт Д. Технология блокчейн: то, что движет финансовой революцией сегодня / пер. с англ. К. Шашковой, Е. Ряхиной. Москва : Эксмо, 2017. 448 с.
7. Могайар У. Блокчейн для бизнеса / предисл. В. Бутерина ; пер. с англ. Д. Шалаевой. Москва : Эксмо, 2018. 224 с.
8. Appelbaum D. Designing and auditing accounting systems based on blockchain and distributed ledger principles / D.Appelbaum, R.Nehmer // Feliciano School of Business. – 2017 [Online]. – Access mode : <https://pdfs.semanticscholar.org/edc2/4c3ae8cb7f4f978c9353d47986168265fe03.pdf>.
9. Condos J. Blockchain technology: Opportunities and risks / J.Cundos, W.H. Sorrell, S.L. Donegan [Online]. – Access mode : <https://legislature.vermont.gov/assets/Legislative-Reports/blockchain-technology-report-final.pdf>.
10. Hileman G. Global blockchain benchmarking study / G.Hileman, M.Rauchs. – Cambridge : Cambridge Centre for Alternative Finance, 2017. – 119p.
11. Попівняк Ю.М. Технологія блокчейн у бухгалтерському обліку й аудиті: сучасний стан, можливості та перспективи застосування. Економіка, управління та адміністрування. 2019. Вип. 3(89). С. 138-144.
12. Rindasu S.-M. Blockchain in accounting: Trickortreat? Quality —Access toSuccess. 2019;170(20):143– 147.
13. Блокчейн: что это такое и как его используют в финансах / Режим доступу:<https://fincult.info/article/blokcheyn-chto-eto-takoe-i-kak-ego-ispolzuyut-v-finansakh/>

References

1. Pro skhvalennia Kontseptsii rozvytku tsyfrovoy ekonomiky ta suspilstva Ukrainy na 2018–2020 roky ta zatverdzhennia planu zakhodiv shchodo yii realizatsii : rozporiadzhennia vid 17.01.2018 / Kabinet Ministriv Ukrainy. –№ 67-r [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/67-2018-r#n13>

2. Svon M. Blokchein. Skhema novoi ekonomyky. Moskva : Olymp-byznes, 2017. –240 s.
3. Dresher D. Osnovy blokcheina: vvodnyi kurs dlia nachynaiushchykh v 25 nebolshykh hlavakh. Moskva : DMK Press, 2018. 312 s.
4. Raval S. Detsentralizovannye prylozheniya. Tekhnolohyia Blockchain v deistvyi. Sankt-Peterburh : Pyter, 2017. 240 s.
5. Lelu L. Blokchein ot A do Ya. Vse o tekhnolohy desiatyetyia. Moskva : Эkсмо, 2018. 256 s.
6. Tapskott A., Tapskott D. Tekhnolohyia blokchein: to, chto dvyzhet fynansovoi revoliutsyei sehodnia / per. s anhl. K. Shashkovoï, E. Riakhynoi. Moskva : Эkсмо, 2017. 448 s.
7. Mohaiar U. Blokchein dlia byznesa / predysl. V. Buteryna ; per. s anhl. D. Shalaevoi. Moskva : Эkсмо, 2018. 224 s.
8. Appelbaum D. Designing and auditing accounting systems based on blockchain and distributed ledger principles / D.Appelbaum, R.Nehmer // Feliciano School of Business. – 2017 [Online]. – Access mode : <https://pdfs.semanticscholar.org/edc2/4c3ae8cb7f4f978c9353d47986168265fe03.pdf>.
9. Sondos J. Blockchain technology: Opportunities and risks / J.Condos, W.H. Sorrell, S.L. Donegan [Online]. – Access mode : <https://legislature.vermont.gov/assets/Legislative-Reports/blockchain-technology-report-final.pdf>.
10. Hileman G. Global blockchain benchmarking study / G.Hileman, M.Rauchs. – Cambridge : Cambridge Centre for Alternative Finance, 2017. – 119p.
11. Popivniak Yu.M. Tekhnolohiia blokchein u bukhhalterskomu obliku y audyti: suchasnyi stan, mozhlyvosti ta perspektyvy zastosuvannia. Ekonomika, upravlinnia ta administruvannia. 2019. Vyp. 3(89). S. 138-144.
12. Rindasu S.-M. Blockchain in accounting: Trickortreat? Quality —Access to Success. 2019;170(20):143– 147.
13. Blokchein: chto это takoe y kak eho yspolziuit v fynansakh / Rezhym dostupu:<https://fincult.info/article/blokcheyn-chto-eto-takoe-i-kak-ego-ispolzuyut-v-finansakh/>

Надійшла / Paper received : 25.12.2021

Надрукована / Printed : 31.01.2022

УДК 330

DOI: 10.31891/2307-5740-2022-302-1-16

ВАГАНОВА Л. В.

<https://orcid.org/0000-0002-5812-459>
e-mail: milascincevaganova@gmail.com

ЮРИЧИНА І. А.

<https://orcid.org/0000-0002-6054-2042>
e-mail: yurychyna@ukr.net

КАРПАНАСЮК О. С.

Хмельницький університет управління та права імені Леоніда Юзькова

УПРАВЛІНСЬКЕ РІШЕННЯ ЯК ФОРМА РЕАЛІЗАЦІЇ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ ФУНКЦІЇ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ

Стаття присвячена поглибленню теоретичних засад та розробці практичних рекомендацій щодо прийняття управлінських рішень. З цією метою розглянуто теоретичні основи та розкрито особливості управлінського рішення, та надано конкретні рекомендації до ефективності прийняття управлінського рішення.

Досліджено сутність управлінського рішення за кількома аспектами. Охарактеризовано зміст організаційної функції держави як основної складової управлінського рішення.

Запропоновано основні вимоги до прийняття управлінських рішень. Рекомендовано рішення формулювати чітко та лаконічно разом з конкретними завданнями, діями з реалізації рішення та слід вказувати: конкретні способи та засоби виконання дій; строки виконання, склад виконавців, що відповідають за їх реалізацію; порядок взаємодії виконавців; необхідні ресурси; форми контролю та обліку проміжних і кінцевих результатів; перелік та зміст документів, які відображають хід виконання рішення.

Ключові слова: управлінське рішення, організаційна функція, держава, державне управління.

LYUDMYLA VAHANOVA, IRYNA YURYCHYNA, OLGA KARPANASYUK

Leonid Yuzkov Khmelnytskyi University of Management and Law

MANAGEMENT DECISION OF JACKS FORM OF IMPLEMENTATION OF ORGANIZATIONAL FUNCTION OF PUBLIC ADMINISTRATION

Today, forms of management are external, constantly and typically fixed manifestations of practical activity of public authorities or local governments in the formation and implementation of management goals and functions and ensuring their own lives. They give an idea of what and how is done in these bodies to exercise their competence.

Legal forms of management activities record management decisions and actions that have legal content (establishment and application of legal norms). They are used in the preparation, adoption and implementation of management decisions. To ensure the effectiveness of management, it is important that the main actions, operations, forecasts, expertise, statistical generalizations, information, sociological data on which a management decision is based, are clearly documented, ie presented in the appropriate legal form. In most cases, management decisions are a legal act, correlated with the competence of the body, as well as with the current substantive and procedural legal norms. The role of a legal act in public administration is determined by the extent to which all legal procedures and requirements have been complied with during its preparation and adoption and what real administrative potential it has.

The article is devoted to deepening the theoretical foundations and developing practical recommendations for management decisions. To this end, the theoretical foundations and features of management decisions are considered, and specific recommendations for the effectiveness of management decisions are provided.

The essence of the managerial decision on several aspects is investigated. The content of the organizational function of the state as the main component of the management decision is characterized.

The basic requirements for making managerial decisions are offered. It is recommended to formulate the decision clearly and concisely together with specific tasks, actions for the implementation of the decision and should indicate: specific ways and means of action; deadlines, composition of performers responsible for their implementation; the order of interaction of performers; necessary resources; forms of control and accounting of intermediate and final results; list and content of documents that reflect the progress of the decision.

Keywords: management decision, organizational function, state, public administration.

Постановка проблеми у загальному вигляді

та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями

На сьогодні форми управлінської діяльності є зовнішніми, постійно і типізовано фіксованими проявами практичної активності органів державної влади чи органів місцевого самоврядування з формування та реалізації управлінських цілей і функцій та забезпечення їх власної життєдіяльності. Вони дають уявлення про те, що і як робиться в цих органах зі здійснення їх компетенції [1, с. 158].

Правові форми управлінської діяльності фіксують управлінські рішення і дії, які мають юридичний зміст (установлення та застосування правових норм). Їх використовують при підготовці, прийнятті й виконанні управлінських рішень. Для забезпечення ефективності управлінської діяльності важливо, щоб основні дії, операції, прогностичні оцінки, експертизи, статистичні узагальнення, інформаційні відомості, соціологічні дані, на яких базується те чи інше управлінське рішення, було чітко задокументовано, тобто

представлено в належній правовій формі. У більшості випадків управлінські рішення є правовим актом, співвіднесеним з компетенцією органу, а також з чинними матеріальними і процесуальними правовими нормами. Роль правового акта в державному управлінні визначається тим, наскільки дотримано всіх правових процедур і вимог під час його підготовки та прийняття і який реальний управлінський потенціал він має.

Аналіз досліджень та публікацій

Характеризуючи правові форми організаційної функції державного управління пропонуємо проаналізувати управлінські рішення як основну із них. О. Кузьмін та О. Мельник розуміють управлінське рішення як результат економічної формалізації економічних, технологічних, соціальнопсихологічних, адміністративних методів менеджменту, на основі якого керуюча система організації безпосередньо впливає на керовану [3, с. 77].

Призначення правових форм, в які оформляється все, що пов'язане з управлінським рішенням, полягає в забезпеченні та посиленні правового змісту правових актів з тим, щоб кожен із них завжди виходив із законодавства, приймався в режимі законності й забезпечував права, свободи та зобов'язання громадян. Дотримання правових форм є необхідним також під час виконання управлінських рішень. Це правила доведення рішень до виконавців, аж до їх підписів із зазначенням дати отримання; типові документи щодо оперативного і контрольного інформування про хід виконання; акти перевірок і статистичні дані [2].

Враховуючи той факт, що система державного управління здебільшого у наукових джерелах розуміється як сукупність державних органів та установ, на які покладено реалізацію завдань державно-управлінського значення, необхідно виходити з того, що прийняття чи ухвалення відповідного управлінського рішення залежить від рівня конкретного державного органу у державному механізмі публічної влади. Тобто, ми можемо прийняти за основу поділ організаційних форм реалізації організаційної функції державного управління залежно від поширення (управлінської юрисдикції/компетенції) дії відповідного управлінського рішення. Звідси випливає, що слід виділяти організаційні форми, що використовуються в управлінській діяльності центральних, регіональних (територіальних) та місцевих органів державного управління. Окремо слід розмежовувати організаційні форми місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування, що набуває особливої актуальності та гостроти в умовах децентралізації публічної влади.

Виклад основного матеріалу

Загальнотеоретичний аналіз організаційної функції державного управління дає підстави стверджувати про існування індивідуальних та колективних організаційних форм реалізації функцій державного управління.

Під колективними організаційними формами реалізації організаційної функції державного управління пропонуємо розуміти сукупність державно-управлінських дій, що вчиняються та спрямовані на прийняття чи ухвалення управлінських рішень у межах окремо взятого органу державного управління, однак виробляються одноосібно його керівником, а колективом публічних службовців. Наприклад, такі організаційні форми використовуються при формуванні штатного розпису державного органу, коли враховуються не лише функціональні повноваження державного органу, але й якість людських ресурсів на публічній службі.

Під індивідуальними організаційними формами реалізації організаційної функції державного управління пропонуємо розуміти сукупність державно-управлінських дій, що вчиняються та спрямовані на прийняття чи ухвалення управлінських рішень у межах окремо взятого органу державного управління, що виробляються одноосібно його керівником або публічним службовцем. Наприклад, прийняття рішення про створення та порядок функціонування структурних підрозділів державного органу. Але навіть за таких умов це не означає повної одноосібності (індивідуальності) організаційних форм реалізації організаційної функції державного управління. Треба мати на увазі використання й інших управлінських комунікативних форм підготовки для прийняття чи ухвалення відповідного управлінського рішення – обговорення, дискусії, наради, опитування тощо. В управлінській діяльності можуть додатково використовуватися такі організаційні форми, як засідання, наради, конференції тощо.

Сутність управлінського рішення можна розглядати у трьох аспектах [4, с. 3]:

1) вид діяльності, яка відбувається в керуючій системі й пов'язана з підготовкою, знаходженням, вибором та прийняттям певних варіантів дій (в цьому аспекті управлінські рішення — вид роботи в апараті управління, певний етап процесу управління);

2) варіант впливу керуючої системи на керовану (в такому розумінні управлінське рішення являє собою опис передбачуваного впливу керуючої системи на керовану);

3) організаційнопрактична діяльність керівника у керованій системі.

У науковій літературі до основних ознак державно - управлінського рішення відносять [5, с. 61]:

— прийняття органами державної влади;

— спрямованість на вирішення проблем державного рівня;

— належність до державно - управлінських відносин;
 — оформлення у вигляді законодавчих та інших нормативноправових актів, політичних рішень (доктрин, стратегій, концепцій), програмно-цільових документів (програм, проєктів, сценаріїв, планів), організаційно-розпорядчих рішень (розпоряджень, доручень тощо);

— формування на їх основі державно-управлінських впливів;
 — обов'язковість для виконання всіма передбаченими в них особами, підприємствами, організаціями, установами, органами державної влади;

— першочерговість забезпечення необхідними державними ресурсами.

Розглядаючи управління як діяльність суб'єкта з метою впливу на об'єкт для досягнення цілей організації, підприємства або установи, управлінське рішення буде мати також два значення. Перше — "управлінське рішення" — певний документ фахівців, керівників, який містить завдання, напрями і кроки, терміни, ресурси подальшої діяльності. А друге, "управлінське рішення" — розгорнутий у часі логіко-розумовий, емоційно-психологічний, організаційно-правовий процес, який здійснюється в межах компетенції суб'єкта управління, внаслідок чого виникає проєкт зміни в організації, підприємстві, установі в цілому або окремих їх ланках [6].

Н. Мала класифікує управлінські рішення за такими ознаками [7, с. 22]:

Таблиця 1

Класифікація управлінських рішень

За суб'єктом прийняття	одноосібні (приймаються однією особою); колективні (приймаються на загальних зборах чи окремою групою працівників).
За особливістю розв'язуваних завдань	програмовані (передбачають структурованість і повторюваність через певні проміжки часу, ухвалюються за типових ситуацій); непрограмовані (приймаються у неструктурованих, невизначених ситуаціях за нестачі повної інформації і трапляються зрідка).
За рівнем прийняття	рішення на вищому (інституційному) рівні управління (мають загальний характер, стосуються всієї організації і є компетенцією керівника вищого рівня управління); рішення на середньому (управлінському) рівні управління (приймаються керівниками середнього рівня управління у межах делегованих їм повноважень); рішення на низовому (технічному) рівні управління (мають регулюючу спрямованість і приймаються на низовому рівні управління).
За сферою охоплення	загальні рішення (стосуються всієї організації); часткові рішення (спрямовані на регулювання).
За тривалістю дії	короткотермінові (реалізуються протягом року для поточної роботи організації); середньотермінові (реалізуються протягом 1—5 років); довготермінові (реалізуються протягом тривалого терміну більше 5 років).
За способом обґрунтування	інтуїтивні (спираються на внутрішні передчуття); раціональні (передбачають об'єктивний аналітичний процес); аналітичні (передбачають оцінювання різних альтернатив); логічні (ґрунтуються на судженнях, знаннях, попередньому досвіді); імпульсивні (процеси побудови гіпотез істотно переважають над їх контролем); інертні (кількість перевірок і контрольних функцій значно переважає кількість висунутих гіпотез).
За ступенем складності	складні (мають важливе значення для майбутнього організації і потребують творчого підходу, вирішення несподіваних чи непередбачуваних проблем); середньої складності (вимагають комплексного розгляду); прості (не вимагають великих зусиль для їх прийняття).
За рівнем централізації	централізовані (приймаються важливі управлінські рішення у єдиному центрі, тобто на вищому рівні управління); децентралізовані (передбачають вироблення узгодженого на всіх рівнях управління рішення, спонукають до генерування нових ідей); комбіновані (поєднують елементи централізованих і децентралізованих рішень).
За цілеспрямованістю	стратегічні (визначають напрями спеціалізації, перспективи соціального та економічного розвитку тощо); тактичні (пов'язані з конкретним розташуванням сил і ресурсів); оперативні (виникають у разі порушення виробничого процесу внаслідок непередбачених внутрішніх або зовнішніх обставин).
За частотою повторення	випадкові (вимагають глибокого аналізу нестандартної ситуації); періодично повторювані (містять визначені умови, кінцеві продукти і дії, необхідні для успішного досягнення мети); неперіодично повторювані (містять попередній досвід керівника і результати прийнятих рішень).
За ступенем новизни	інноваційні (приймаються за проблемами, що виникають вперше після ретельного вивчення стану справ, досвіді інших організацій і реальних можливостей підприємства); стандартні (приймаються на основі вивчення і порівняння наявного досвіду й подібних ситуацій).
За характером	економічні (пов'язані з економічним механізмом функціонування організації); соціально-психологічні (пов'язані з соціально-психологічними аспектами функціонування організації); адміністративні (передбачають юридичний вплив на відносини людей під час виробництва, оскільки регулюються певними правовими нормами); технологічні (пов'язані з технологічними аспектами функціонування виробництва) тощо.
За наслідками впливу	негативні (супроводжуються типовими помилками негативними наслідками); нейтральні (не мають сили управлінського впливу); позитивні (передбачають вибір найефективнішого варіанта рішення із можливих).

Примітка: складено авторами на основі [7, с. 22-24]

Отже, визначено такі параметри практичного значення прийняття управлінських рішень:

— виконання законодавчих і нормативних актів з питань державного управління залежить не тільки від наявності та якості цих актів, але й від здатності їх реалізації на місцях через управлінські рішення, систему їх функціонування (підготовку, прийняття, реалізацію);

— управлінські рішення спрямовують, мобілізують, узгоджують і координують, стимулюють дії державних органів, персоналу організацій, які належать до сфери їхнього управління;

— важливі соціально-економічні та соціально-психологічні (а нерідко й політичні) наслідки управлінських рішень, їх вплив на авторитет державних органів, мораль-нопсихологічний стан громадян і колективів, економічну і політичну стабільність у суспільстві;

— за кожним управлінським рішенням стоять конституційні права, потреби і долі громадян;

— як результат розумової праці, політичної свідомості й волі керівників, управлінські рішення стають важливим критерієм і показником їхніх керівних здібностей професіоналізму та компетентності.

Процес прийняття управлінського рішення передбачає наявність таких складових:

1. Суб'єкт прийняття управлінського рішення — людина або група людей, наділених необхідними повноваженнями для прийняття рішення і які несуть за це відповідальність.

2. Керовані змінні — сукупність чинників та умов, що викликають появу тієї або іншої проблеми, якими може управляти суб'єкт прийняття управлінського рішення.

3. Некеровані змінні — ситуації, якими не може управляти суб'єкт прийняття управлінського рішення, але якими можуть управляти інші особи. У сукупності з керованими змінними некеровані змінні можуть впливати на результат вибору, утворюючи фон проблеми або її навколишнє середовище.

4. Обмеження (внутрішні й зовнішні) на значення керованих і некерованих змінних, які в сукупності визначають область допустимих значень рішення.

5. Критерій (або критерії) для оцінки альтернативних варіантів рішення. Критерій може бути заданий кількісною моделлю або якісно (в термінах індивідуальних переваг або в термінах нечіткої логіки).

6. Вирішальне правило (або система вирішальних правил) — принципи і методи вибору рішення, в результаті застосування яких отримують рекомендації або рекомендоване рішення (хоча остаточний вибір залишається за особою, яка приймає рішення).

7. Альтернативи (можливі результати), залежні як від значень якісних або кількісних керованих і некерованих змінних, так і від самого вибору.

8. Рішення, що припускає існування принаймні двох альтернатив поведінки (інакше проблеми прийняття управлінського рішення не виникає, зважаючи на відсутність вибору).

9. Можливості реалізації прийнятого рішення.

Вважаємо за необхідне визначити такі основні вимоги до прийняття управлінських рішень:

— наукова обґрунтованість — передбачає розробку рішень з урахуванням об'єктивних закономірностей розвитку об'єкта управління, які знаходять своє відображення у технічних, економічних, організаційних та інших аспектах діяльності об'єкта управління. Застосування наукового підходу дозволяє керівникові з вищим ступенем об'єктивності оцінювати проблемну ситуацію, враховувати наявні ресурси та обмеження, формулювати та аналізувати варіанти рішень, вибирати серед них найбільш оптимальне та передбачати його можливі наслідки. Знання теорії прийняття рішень — це професійна компетентність кожного керівника;

— цілеспрямованість — зумовлена самим змістом управління і передбачає, що кожне управлінське рішення повинне мати мету, чітко пов'язану із стратегічними планами розвитку об'єкта управління;

— кількісна визначеність управлінського рішення — передбачає встановлення виражених у кількісних показниках результатів реалізації розроблюваного рішення. Результати, які не мають кількісного вимірювання, мають бути охарактеризовані якісно;

— дотримання правових норм, на яких базується діяльність усіх служб системи управління — передбачає, що будь-яке управлінське рішення повинне впливати з цих норм, не порушувати їх, та виходити з компетенції структурного підрозділу, апарату управління чи посадової особи;

— оптимальність — зумовлює потребу вибору такого варіанта рішення, який відповідав би економічному критерію ефективності діяльності: максимум результату при мінімумі витрат;

— своєчасності рішень — передбачає прийняття управлінських рішень у момент виникнення проблеми, порушень, відхилень в об'єкті управління. Своєчасність рішення також пов'язана з дотриманням строків підготовки, доведення до виконавців та дієвий контроль виконання;

— комплексність управлінського рішення — передбачає врахування усіх найважливіших взаємозв'язків та взаємозалежностей діяльності організації;

— повнота оформлення управлінського рішення — форма його викладу повинна виключати непорозуміння або двоїстість у розумінні завдань, поставлених перед виконавцями, давати можливість контролювати хід його виконання, вносити корективи, що зумовлюється рішення.

Рішення слід формулювати чітко та лаконічно. Разом з конкретними завданнями, діями з реалізації рішення слід вказувати: конкретні способи та засоби виконання дій; строки виконання, склад виконавців, що відповідають за їх реалізацію; порядок взаємодії виконавців; необхідні ресурси; форми контролю та обліку

проміжних і кінцевих результатів; перелік та зміст документів, які відображають хід виконання рішення тощо.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Отже, зауважимо, що управлінське рішення як форма реалізації організаційної функції державного управління виступає критерієм та показником належної державно-владної організації публічного управління, формування та реалізації державної політики з різних питань суспільного розвитку. Управлінське рішення виступає як засіб, і як форма управлінської діяльності, до якого висувуються правові, управлінські та організаційні вимоги їх підготовки та прийняття.

Література

1. Державне управління та державні установи: навч. посіб. для дистанційного навчання В.П. Рубцов, Н.І. Перинська За ред. Д-ра соціол. наук, проф. Ю.П. Сурміна. К.: Університет «Україна», 2008. 440 с.
2. Державне управління та державні установи: навч. посіб. для дистанційного навчання В.П. Рубцов, Н.І. Перинська За ред. Д-ра соціол. наук, проф. Ю.П. Сурміна. К.: Університет «Україна», 2008. С. 158—159.
3. Кузьмін О.Є. Основи менеджменту. Підручник. К. Академвидав, 2003. С. 416
4. Орлів М.С. Підготовка і прийняття управлінських рішень: навч.-метод. матеріали К. НАДУ, 2013. 40 с.
5. Прийняття управлінських рішень: організаційнопсихологічний аспект: навч. посіб. К. НАДУ 2011. 232 с.
6. Глоба Г.О. Розкриття змісту поняття «управлінське рішення» та пошук відповідного йому денотата. URL: kbuapa.kharkov.ua/e%book/conf/2009.../07.pdf
7. Мала Н.Т. Управлінські рішення: класифікація та процес прийняття Вісник Ну «Львівська політехніка» 2007 № 605 С. 20-24.

References

1. Derzhavne upravlinnia ta derzhavni ustanovy: navch. posib. dlia dystantsiinoho navchannia V.P. Rubtsov, N.I. Perynska Za red. D-ra sotsiol. nauk, prof. Yu.P. Surmina. K.: Universytet «Ukraina», 2008. 440 s.
2. Derzhavne upravlinnia ta derzhavni ustanovy: navch. posib. dlia dystantsiinoho navchann V.P. Rubtsov, N.I. Perynska Za red. D-ra sotsiol. nauk, prof. Yu.P. Surmina. K.: Universytet «Ukraina», 2008. S. 158—159.
3. Kuzmin O.Ie. Osnovy menedzhmentu. Pidruchnyk. K. Akademvydav, 2003. S. 416
4. Orliv M.S. Pidhotovka i pryiniattia upravlinskykh rishen: navch.-metod. materialy K. NADU, 2013. 40 s.
5. Pryiniattia upravlinskykh rishen: orhanizatsiinopsykholohichni aspekt: navch. posib. K. NADU 2011. 232 s.
6. Hloba H.O. Rozkryttia zmistu poniattia «upravlinske rishennia» ta poshuk vidpovidnoho yomu denotata. URL: kbuapa.kharkov.ua/e%book/conf/2009.../07.pdf
7. Mala N.T. Upravlinski rishennia: klasyfikatsiia ta protses pryiniattia Visnyk Nu «Lvivska politekhnika» 2007 № 605 S. 20-24.

Надійшла / Paper received : 04.01.2022

Надрукована / Printed : 31.01.2022

УДК 331.5

DOI: 10.31891/2307-5740-2022-302-1-17

КАПІНОС Г. І.

<https://orcid.org/0000-0002-9995-1759>

e-mail: p_kapinos@i.ua

ЛАРІОНОВА К. Л.

<https://orcid.org/0000-0003-4462-9858>

e-mail: K_Larionova@i.ua

Хмельницький національний університет

СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РИНКУ ПРАЦІ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ СУСПІЛЬСТВА ТА ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

В статті визначені сучасні проблеми глобалізованого ринку праці України, основні з яких полягають у значному падінні чисельності економічно активного населення, скороченні рівня зайнятості в усіх регіонах країни, зростанні рівня безробіття та трудової міграції населення, старінні суспільства, структурній перебудові економіки, падінні її темпів розвитку, інформатизації суспільства. Визначальним підходом до вирішення зазначених проблем є інтеграція працівників у діджиталізований ринок праці, який порівняно з традиційним ринком, протягом останніх років динамічно розвивається. В статті представлені результати досліджень сучасного стану ринку праці в Україні та процесів управління персоналом на ньому в умовах всебічної діджиталізації, з урахуванням виходу на нього представників нового «цифрового покоління». Розглянуто основні етапи трансформації ринку праці України, їх особливості, деталізовано ситуацію у 2014-2021 роках і особливо в період пандемії COVID-19, проаналізовано рівень безробіття та міграцію населення, трансформаційні процеси в суспільстві та економіці та їх вплив на формування і розвиток ринку праці. Досліджені основні характерні ознаки нового «цифрового покоління». У зв'язку з тим, що ринок праці суттєво трансформується і виникає потреба в перебудові всіх складових системи управління персоналом суб'єктів господарювання, в статті розглянуті новітні тенденції у сфері праці та запропоновані відповідні ним компетентності працівників, якими вони повинні володіти, щоб відповідати сучасним вимогам роботодавців. Розроблено науково-практичні рекомендації щодо ефективної інтеграції українського ринку праці до процесу діджиталізації глобальної економіки. Систематизовано основні тенденції, що формуватимуть сферу майбутніх трудових відносин на новому цифровому ринку праці.

Ключові слова: ринок праці, діджиталізація, рівень безробіття, нове цифрове покоління, міграція населення.

HENNADI KAPINOS, KATERINA LARIONOVA

Khmelnitskyi National University

STATUS AND PROSPECTS OF LABOR MARKET DEVELOPMENT IN THE CONDITIONS OF TRANSFORMATION OF SOCIETY AND ECONOMY OF UKRAINE

The article identifies current problems of the globalized labor market of Ukraine, the main of which are a significant decline in the economically active population, reduced employment in all regions of the country, rising unemployment and labor migration, aging society, economic restructuring, falling economic growth, informatization of society. The defining approach to solving these problems is the integration of workers into the digitalized labor market, which is developing dynamically in recent years compared to the traditional market. The article presents the results of research on the current state of the labor market in Ukraine and personnel management processes in it in terms of comprehensive digitalization, taking into account the output of the new "digital generation". in 2014-2021 and especially during the COVID-19 pandemic, the level of unemployment and migration, transformational processes in society and the economy and their impact on the formation and development of the labor market are analyzed. The main characteristics of the new "digital generation" are studied. Due to the fact that the labor market is significantly transformed and there is a need to restructure all components of the personnel management system of economic entities, the article considers the latest trends in labor and which they must have to meet the modern requirements of employers. Scientific and practical recommendations for the effective integration of the Ukrainian labor market into the process of digitalization of the global economy have been developed. The main tendencies that will form the sphere of future labor relations in the new digital labor market are systematized.

Keywords: labor market, digitalization, unemployment, the new digital generation, population migration.

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

У сучасних умовах вирішення питань розвитку вітчизняної економіки, підвищення ефективності її функціонування тісно пов'язане з відтворенням робочої сили і, насамперед, зі станом ринку праці та тенденціями у сфері зайнятості. Питання розвитку ринку праці набувають особливої актуальності в умовах глобалізації, поширення процесів діджиталізації, демографічної кризи, поширення міграційних процесів, реформування системи вищої освіти. Також, для прийняття своєчасних та обґрунтованих рішень щодо майбутнього розвитку вітчизняного ринку праці необхідно враховувати сучасні тенденції його розвитку, на які також негативно впливають наслідки пандемії «COVID-19». Через це дослідження процесів, що відбуваються на ринку праці України, напрямів його ефективного функціонування в умовах та розвитку інформаційного суспільства і глобалізації, є досить актуальними.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Питанням функціонування вітчизняного ринку праці присвячені дослідження таких вчених як: Брінцева О. Г. [1], Грішнова О. А. [3], Ільїч Л. М. [4], Колот А. М. [6], Лібанова Е. М. [10] та багатьох інших. У науковій літературі дискутуються питання щодо перспектив розвитку вітчизняного ринку праці. Відкритими залишаються питання стану і майбутнього розвитку ринку праці України в умовах глобалізації, поширення економіки знань і нових викликів інформатизації суспільства.

Формулювання цілей статті

Метою статті є дослідження стану вітчизняного ринку праці в умовах трансформації суспільства та економіки, причин негативного впливу на ефективність його функціонування та пошук шляхів його стабілізації та подальшого розвитку.

Виклад основного матеріалу

На розвиток вітчизняного і світового ринків праці суттєвий вплив чинять: розвиток економіки знань, повсюдне впровадження інформаційних технологій; структурна перебудова економіки; глобалізація; посилення конкуренції на ринках; зниження темпів економічного зростання у світі; науково-технічний прогрес та розвиток; державне регулювання; інформатизація суспільства.

Вітчизняний ринок праці в сучасних умовах характеризується дисбалансом між попитом і пропозицією робочої сили, який відображається у професійно-кваліфікаційній невідповідності. Це сприяє підвищенню структурного безробіття, яке негативно впливає на ефективність соціально-економічних процесів, сприяє зменшенню виробництва продукції та обсягів наданих послуг, призводить до скорочення ВВП країни. Для України також актуальні внутрішні чинники соціально-економічної нестабільності, які пов'язані зі скороченням рівня зайнятості, зниженням рівня життя населення, територіальними диспропорціями на ринку праці між попитом і пропозицією, загостренням ситуації на локальних ринках.

У статті 1 конвенції Міжнародної організації праці про основні цілі та норми соціальної політики №117 проголошується, що будь-яка політика має спрямовуватися насамперед на досягнення добробуту та розвитку населення, а також на заохочення його прагнення до соціального прогресу. При цьому підвищення рівня життя розглядається як основна мета при плануванні економічного розвитку (стаття 2), стрижневим елементом якого виступає забезпечення повної та продуктивної зайнятості [8].

З часу набуття незалежності України вітчизняна економіка у своєму розвитку мало використовувала інноваційних технологій, що вплинуло на розвиток неефективних виробництв і, відповідно, малопродуктивних робочих місць. Інституційні та нормативно-правові обмеження в соціально-трудовій сфері не сприяли забезпеченню гнучкості робочого часу працюючих і поширенню нестандартних форм зайнятості в офіційній економіці України.

В умовах сьогодення ми спостерігаємо широкомасштабні та багатовекторні зміни на вітчизняному ринку праці, які не завжди відповідають інтересам найманих працівників підприємств та організацій. Для прикладу, останнім часом набуває небачених масштабів використання нестандартних форм зайнятості, нетипових трудових договорів і режимів робочого часу працюючих. Поширення таких форм зайнятості й трудових договорів все частіше стає наслідком змін у структурі виробництва та організаційно-економічних особливостях його функціонування, а також послаблення співвідношення сил роботодавців та найманих працівників через невідповідність національного законодавства у сфері праці сучасним вимогам і зниження ролі соціального діалогу. Сьогодні трудове законодавство України має тенденцію до лібералізації, а колективно-договірне регулювання не може охопити всього розмаїття сучасних форм зайнятості.

Основний зміст трансформаційних перетворень в Україні полягає в переході до комплексної та цілісної економічної системи, яка функціонує на ринковій основі. Ринок праці в даній системі займає важливе місце. Нами було проаналізовано основні етапи трансформації національного ринку праці за роки незалежності (таблиця 1) та виявлено характерні риси кожного з них [5].

Розглянемо ситуацію на ринку праці України за 2014-2021 роки, зокрема, в період пандемії, та проаналізуємо, які зміни відбулися за цей період. Одним з найважливіших показників, які характеризують стан ринку праці України є зайнятість населення. В таблиці 1 наведено рівень безробіття населення України за даними Міністерства фінансів.

Наведені дані свідчать, що характерною особливістю національного ринку праці за період з 2014 по 2021 роки є значне падіння чисельності економічно активного населення у віці 15-70 років відповідно з 19 035,2 тис. осіб до 16 720,7 тис. осіб. Особливо глибоке падіння рівня економічної активності спостерігалось у 2015 році в порівнянні з 2014 роком на 9% і це, насамперед, було пов'язано з наслідками фінансової кризи. Однак у 1 кварталі 2021 року порівняно з 2019 роком також спостерігається падіння рівня економічної активності на 4,6%, що є негативним наслідком коронакризи. Починаючи з 2014 по 2021 рік складна політична та економічна ситуація в Україні спричинила значний спад кількості зайнятого населення, більш ніж на 2 314,5 тис. осіб, що практично демонструє найнижчий рівень зайнятості за останні 8 років.

Рівень зайнятості скоротився в усіх регіонах. Найвищий рівень зайнятості спостерігався у м. Києві (61,9%), Харківській (60,5%), Дніпропетровській (58,3%) та Київській (58,1%) областях, а найнижчий – у Донецькій (49,5%) та Волинській (49,1%) областях [13].

Таблиця 1

Основні етапи трансформації ринку праці України

Періодизація етапу	Характеристика етапу розвитку ринку праці
1992-1996 рр.	Первинне формування ринку праці. Характеризується падінням заробітної плати та інших доходів населення, появою відкритого безробіття, накопиченням прихованого безробіття як на підприємствах так і серед зовні економічно неактивного населення, затримкою заробітної плати
1996-1998 рр.	Поступово формувалася інфраструктура відносно мобільного та відкритого ринку праці, спроможного запобігати масовому безробіттю та забезпечувати супроводження процесів реструктуризації зайнятості
1998-2004 рр.	Для ринку праці України ці роки виявилися чи не найважчими. Саме в цей період ринок праці дійшов найнижчої межі падіння, яка одночасно постала відліком нової якості відповідних процесів у сфері організації суспільної праці – ринок праці відбувався як окрема якість
2004-2008 рр.	Наслідки фінансової кризи 2008 року не призвели до руйнування ринку праці. Так, якщо на ринку праці у докризовий період сформувались більш-менш стабільні тенденції формування різних станів економічної активності, то у період кризи вони лише втратили свою інтенсивність і після нетривалого періоду шоку, повернулися до попереднього тренду – зайнятість на ринку праці продовжувала зростати, а безробіття скорочуватися, зарплата та зайнятість у неформальному секторі збільшуватися, кількість штатних працівників реєстрованих підприємств та організацій – скорочуватися
2008-2013 рр.	Поряд із трансформацією параметрів загальної кон'юнктури ринку праці та економіки відбулися суттєві зрушення в соціальній підсистемі ринку праці. Головною рисою розвитку ринку праці у цей період було формування цілого ряду проблем економічного, організаційного та психологічного характеру, ігнорування яких через складну систему взаємозв'язків вплинуло не лише на увесь ринок праці, а й на процеси соціально-економічного розвитку країни в цілому: <ul style="list-style-type: none"> • консервація існуючої зайнятості, внаслідок низької дієвості реформ щодо удосконалення галузевої структури економіки; • збереження сировинної орієнтації господарства країни, висока питома вага виробництва продукції з невисоким рівнем переробки, яка не потребує значної кількості висококваліфікованих робітників; • збереження достатньо високого попиту на представників робітничих професій; • зростання масштабів та ролі неформальної зайнятості; • психологічна нестійкість до загроз та ризиків пошуку офіційного робочого місця із гідними умовами праці
2014 р до теперішнього часу	Україна перебуває на етапі нестабільної моделі суспільного устрою і розподілу соціальної відповідальності. Попри декларовані соціальні зобов'язання держави, їх обсяг доводиться постійно скорочувати, а відповідальність перерозподіляти на інші рівні – корпоративний, місцевий та дедалі частіше – на рівень індивіду. Не в повній мірі працюють соціальні ліфти: багато громадян не можуть повністю реалізувати власні професійні знання, знайти гідну роботу. Недостатньо реалізується потенціал людей, які мають менші, ніж інші, здібності чи обмежені фізичні можливості працювати. В суспільстві існує надмірна нерівність у доходах і в доступі до ресурсів і суспільних благ

Таблиця 1

Рівень безробіття в Україні з 2014 по 2021 роки*

Період	Всього населення, тис. чол.	Економічно активне населення, тис. чол.	Зайняте населення, тис. чол.	Безробітне населення, тис. чол.	Рівень безробіття, %	Зареєстрованих безробітних, тис. чол.
2014	42928,9	19035,2	17188,1	1847,1	9,7	458,6
2015	42760,5	17396,0	15742,0	1654,0	9,5	461,1
2016	42584,5	17303,6	15626,1	1677,5	9,7	407,2
2017	42386,4	17193,2	15495,9	1697,3	9,9	352,5
2018	42153,2	17296,2	15718,6	1577,6	9,1	341,7
2019	41902,4	17381,8	15894,9	1486,9	8,6	338,2
2020	41588,4	16917,8	15244,5	1673,3	9,9	459,2
2021 I кв.	41488,0	16617,2	14813,7	1803,5	10,9	449,7
II кв.	41383,2	16646,2	14935,6	1710,6	10,3	344,8
III кв.	41319,8	16720,7	15042,5	1678,2	10,0	285,9

* без урахування окупованих територій (Криму, Севастополя, частини Донбасу)
Джерело: систематизовано автором на основі [12]

Важливим показником, який визначає стан ринку праці та ефективність його функціонування з позиції держави є рівень безробіття, який в Україні становив у 2021 році в середньому 10,4%. Варто зазначити, що це досить висока позначка, хоча є нижчою або майже на рівні показників деяких країн Європейського Союзу у 2021 році (в Іспанії – 15,3%, Греції – 15,1%, Італії – 10,1%, Швеції – 9,1%, Латвії – 8,9%, Литві – 8,7%). Поряд з цим варто зауважити, що за даними Євростату середній відсоток рівня безробіття в Європейському союзі складав на цей період 7,3%, зокрема серед молоді у віці до 25 років – близько 15% [12].

Статистику безробітного населення та рівень безробіття в Україні за період з 2014 року по 2021 рік представлено на рис. 1.

Аналіз наведених даних демонструє майже постійне збільшення чисельності безробітних в Україні, що обумовлено низкою причин. Рівень безробіття населення (за методологією МОП) віком 15-70 років у цілому по Україні у 2021 році збільшився в порівнянні з 2014 роком на 7,2% і становить 10,4% економічно активного населення зазначеного віку.



Рис. 1. Рівень безробіття в Україні за 2014-2021 роки

Якщо розглядати регіональний аспект у 2021 році, то, як свідчать дані Державної служби статистики, найвищі показники безробіття зафіксовано у Кіровоградській (12,5%), Волинській (12,4%), Донецькій (14,7%) та Луганській областях (15,4%). Найнижчий рівень безробіття спостерігався у Харківській (5,9%), Київській (6,8%), Одеській (6,9%) областях та місті Києві (6,6%). При аналізі безробіття населення важливо відзначити причини безробіття. Ми вважаємо, що основними причинами безробіття є: негативні наслідки пандемії «COVID-19»; незадоволеність умовами праці; політичні та економічні події, що відбуваються в країні; низький рівень заробітної плати; невідповідність системи підготовки фахівців потребам ринку праці; нераціональна структура галузевої зайнятості, істотне перевищення пропозиції робочої сили над попитом.

Ще однією дуже важливою проблемою для розвитку ринку праці України є міграція населення. Для трудових мігрантів з України найбільш привабливими є країни Європейського Союзу, а саме Італія, Польща, Португалія, Угорщина, Іспанія, Німеччина, Словаччина. Також необхідно зазначити, що трудові мігранти з України мають найвищий відсоток освіченості (37%) серед мігрантів з інших країн, які мають завершено вищу освіту. Однак під час такої міграції переважно відбувається декваліфікація, тобто вітчизняні трудові мігранти найчастіше виконують низькокваліфіковану роботу, яка не відповідає рівню їхньої освіти. Тобто в Україні вже тривалий час спостерігається «виток мізків», що в свою чергу негативно впливає на розвиток економіки країни.

Українські трудові мігранти переважно зайняті в таких секторах економіки: будівництво – 46%, домашній догляд – 18%, оптова і роздрібна торгівля – 9%, сільське господарство – 11%, промисловість – 4%, діяльність готелів і ресторанів – 4%, діяльність транспорту і зв'язку – 4%, інші види економічної діяльності – 4%. Взагалі, цілий ряд країн Європейського Союзу, особливо сусідніх, вочевидь розглядають Україну як джерело дешевої робочої сили для розвитку своєї економіки [9].

Відтік молоді з України є ще однією проблемою для ринку праці. Слід зазначити стрімке збільшення міграції серед студентів закладів вищої освіти. Освітня міграція набула розвитку завдяки можливості навчання з подальшим працевлаштуванням в іноземних країнах. Збереження такої несприятливої демографічної тенденції розвитку ринку праці України призводить до старіння економічно активного населення та подальшої необхідності підвищення пенсійного віку. Стрімкий розвиток даного процесу буде обмежувати зростання національної економіки і консервуватиме її сировину спеціалізацію.

Розглядаючи сучасний ринок праці, потрібно зробити наголос на необхідності розгляду соціальних, трудових, економічних явищ і процесів через призму нової соціоекономічної реальності та епідеміологічних обмежень, у яких уже майже два роки перебуває українське суспільство та глобальний соціум. Умови життєдіяльності працівників різних рівнів під впливом пандемії COVID-19 суттєво змінилися і це має стати предметом системних досліджень різноманітних наукових шкіл, що діють на теренах України.

Потрібно засвоїти сучасну філософію життєдіяльності за умов кризи, що створила пандемія COVID-19, і усвідомити, що остання – це не лише виклики і загрози, але і поштовх до формування нового світогляду, нової економічної, трудової та соціальної культури, до розбудови принципово нових засад забезпечення стійкого розвитку. Почали з'являтися приклади людиноорієнтованого розвитку, реальних глибоких зрушень в області соціальної якості. Відбулося досить багато суттєвих змін, що можна побачити на окремих прикладах. На заміну млявим заходам із запровадження окремих елементів комп'ютерних технологій в навчальному процесі прийшли комплексні системи організації освітньої діяльності, що базуються на використанні дистанційних технологій; широко почали застосовуватись цифрові технології з метою збереження здоров'я працівників; набули нових масштабів розвитку і формату віддалені режими роботи персоналу; одержали розвиток нові, нетрадиційні форми надання соціальних послуг населенню; спостерігаються позитивні зрушення у медичному обслуговуванні населення, соціальній взаємодії за допомогою застосування мережевих систем; значного масштабу і проривного характеру набуває

використання комп'ютерних технологій та штучного інтелекту у проектування, організації та управлінні бізнес-процесами.

На рубежі двох століть відбулася трансформація суспільства та економіки, тобто відбулися глибокі демографічні, соціокультурні, інституціональні зміни. Зазначені зміни, які мають глобальний характер як в Україні, так і у світі в цілому, актуалізують проблематику поколінної динаміки та відповідні зміни на ринку праці.

В сучасних умовах всеохоплюючої діджиталізації, дослідження процесів управління персоналом та стану ринку праці повинні здійснюватись з урахуванням виходу на нього представників нового «цифрового покоління». У зв'язку з цим ринок праці буде суттєво трансформуватись і виникає потреба в перебудові всіх складових системи управління персоналом суб'єктів господарювання.

Під новим поколінням розуміють не просто вікову когорту людей, які народились в певному календарному діапазоні часу, а сукупність осіб, які проживають на певній території, перебували та (або) перебувають під впливом суспільно значущих подій – політичних, соціальних, технічних, технологічних, а отже, мають спільні практики поведінки, ментальні схеми, домінуючі ціннісні орієнтації [7]. В сучасній літературі дане покоління дістало назву покоління Z.

Покоління Z – це перехідне покоління з XX у XXI століття, їхнє дитинство збіглося із технологічним бумом. Цифрове середовище для нового покоління є зрозумілим та єдино прийнятним, в якому його представники зростали і яке необхідне для організації високопродуктивної сучасної економіки. Тому, для того щоб глибше зрозуміти, які зміни чекають ринок праці, необхідно дослідити специфічні характеристики ментальності та життєві цінності нового покоління, яке приходить на зміну людям, які вирости та отримали освіту ще наприкінці XX століття.

Для представників покоління Z (цифрового покоління) властиві специфічні характеристики ментальності та життєві цінності (табл. 2) при тому, що схильність до цифрових компетентностей вони виявляють в дитинстві.

Таблиця 2

Основні характерні ознаки нового покоління Z

Ознака	Характеристика ознаки
Сприйняття цифрового світу	Схильність до цифрових компетентностей проявляється ще з дитинства, реальний і віртуальний світи природно переплітаються
Впевненість в тому, що можуть все зробити самі	Вони звикли отримувати інформацію з Google та на основі відеороликів з YouTube, завдяки яким можна навчитись ледь не всьому, тому вірять, що можуть зробити майже все самостійно і це надає їм більшу впевненість та самостійність у своїх вчинках
Прагнення до надвисокої персоналізації	Представники цифрового покоління прагнуть до ідентифікації та персоналізації власного іміджу та прагнуть до поширення цієї інформації, зокрема через соціальні мережі
Прагнення до незалежності в економічному плані	Вони орієнтовані водночас і на здобуття якісного рівня професійної підготовки, і на більш ранній вихід на ринок праці, поєднання навчання з роботою. Орієнтація на ранній вихід на ринок праці обумовлена прагненням відшукати та посісти власну нішу на ринку праці, який стає усе конкурентнішим, як найскоріше набути практичного досвіду. Значимим залишається і намагання бути більш незалежними від батьків в економічному плані
5. Наявність страху пропустити певну вигоду, інформацію тощо	Представники цифрового покоління страждають від страху втратити певну вигоду, не вчасно отримати потрібну інформацію. До позитиву можна віднести те, що вони завжди інформовані про новинки та змагаються за першість. До негативу – ці люди постійно переживають, що рухаються не в тому напрямку або з недостатньою швидкістю. Вони кидають виклик робочому середовищу, поскільки прагнуть впевнитись, що отримали максимальну вигоду з обставин, що склалися
6. Відсутність боязні конкуренції	«Цифрові» люди не просто готові, а прагнуть взятись до роботи якнайшвидше. 72% представників покоління Z заявили, що готові конкурувати з людьми, які виконують аналогічну роботу
7. Звичка одержувати великі обсяги інформації	Представники цифрового покоління з дитинства навчені працювати з великою кількістю даних, швидко їх обробляти та узагальнювати і на цій основі ухвалювати певні рішення

Джерело: систематизовано автором на основі [7, 14]

Роботодавці, громадські діячі, політики насамперед повинні розуміти, що представники покоління Z є іншими, а часто і принципово іншими, в порівнянні з попередніми поколіннями. Вони можуть мати певні спільні риси з поколінням міленіалів, але, в той же час, суттєво від них відрізняються. Результати багатьох досліджень показують, що для представників покоління Z набутий професійний рівень та освіта займають важливе місце серед основних ціннісних пріоритетів. Переважна більшість представників покоління Z свідомо того, що якість освіти буде визначати їх конкурентоздатність на ринку праці в Україні та за кордоном, а їх мобільність і спроможність встановити життєву траєкторію є важливими передумовами інтеграції в суспільне життя.

Представники покоління Z зростали під час бурхливого розвитку інтернету і продовжують посилено користуватися мережевими ресурсами. Для них онлайн-платформи та віртуальне середовище є звичним і єдиною можливістю, що не можна сказати про представників багатьох старших поколінь. Через це виникають особливості поведінки представників покоління Z в процесі виконання посадових обов'язків та/або будь-яких додаткових функцій на роботі. При цьому формуються нові типи відносин у сфері праці, в

яких особистісні характеристики представників покоління Z відіграють важливу роль. Варто виділити такі їх риси, як нетерпеливість, поспіх, зосередженість на короткострокових цілях, прагнення до максимальної економії часу, індивідуалізм. Завдяки віртуальному спілкуванню представників покоління Z їхній віртуальний світ часто придуманий, обмежений постіндустріальними цінностями. Поряд з цим переважна їх більшість цінує відкритість, чесність, відвертість. Люди цього покоління максимально наближені до інформації, мереж, нових технологій, що зароджуються і впроваджуються. Цінності представників цифрового покоління досить багатоманітні, але їх можна об'єднати у чотири основні групи: здоров'я та безпека; соціальні цінності та добробут; духовні цінності; сім'я.

В умовах прогресуючого старіння робочої сили в Україні, збільшення представників старших вікових груп у складі працюючого населення, посилення відмінностей у володінні цифровими компетентностями представниками різних поколінь, можна прогнозувати набуття саме поколінням Z певних конкурентних переваг як щодо більшої індивідуальної продуктивності праці в процесі роботи, так і гнучкості, швидкості оволодіння новими навиками виконання робіт, адаптації тощо.

Широке використання поколінням Z інформаційно-комунікаційних технологій і позитивне сприйняття ними практики переміщення робочих місць за межі країни створює передумови для ефективного здійснення господарської діяльності та її адмініструванні у дистанційному режимі. Дистанційна зайнятість працівників підприємств та організацій спроможна кардинально розширити список робочих місць, відкритих для міжнародної конкуренції, з більш високою оплатою праці. В умовах сьогодення активними суб'єктами такого конкурентного середовища в міжнародному масштабі стають представники покоління Z, витісняючи працівників старших поколінь.

Наостанок, характеризує представників покоління Z та останні тенденції на ринку праці варто зазначити ще таку особливість, як цінування представниками нового покоління власного часу та балансу між роботою та відпочинком. За дослідженнями «Future of work 2030» в майбутньому роботодавці взагалі припинять враховувати кількість годин, відпрацьованих співробітниками – велике значення буде відігравати обсяг виконаних завдань і кінцевий результат. Прискорена цифровізація, популярність та гнучкість нових форматів зайнятості (аутсорсинг, фриланс, дистанційна зайнятість) змінюють глобальний ринок праці, в тому числі український. Дефіцит кадрів в Україні протягом останніх років був пов'язаний не тільки зі значними масштабами трудової міграції, відтоком талантів, «мізків», але й з небажанням певної категорії людей пропонувати себе на ринку праці, вчитися та оволодівати новими професіям, адаптуватися до нових ринкових умов, які швидко змінюються. Зазначена проблема в сьогоденних умовах може тільки посилитися через стрімкі технологічні, фінансові та кліматичні зміни. Феномен «соціальних утриманців» існує у багатьох розвинутих країнах і починає зароджуватись в Україні. Крім того, зараз ми є свідками появи нового феномену, при якому молоде покоління орієнтується на принципово нові формати роботи, які кардинально відрізняються від звичних нам і можуть бути охарактеризовані терміном «децентралізація зайнятості».

В дослідженнях «Future of work 2030» зазначають, що, для прикладу, в юридичних компаніях стала помітною відмова від ейджизму (відмови брати на роботу людей старших за певний вік), а також перехід на гібридний режим роботи (онлайн плюс офлайн), в логістиці – роботизація та діджиталізація бізнесу, що скорочує потребу в кадрах, підвищена турбота про здоров'я співробітників та психологічний клімат в колективі. Також ж цих принципів дотримуються IT компанії. Крім того, останні готові постійно навчати персонал та збільшують частку дистанційної роботи. Рух в даному напрямку тільки розпочинається, але проблеми в економіці, енергетична криза, зростаюча інфляція можуть тільки загальмувати розвиток сучасного ринку праці в Україні.

Сучасний розвиток глобалізаційних та пов'язаних з ними демографічних процесів, нова інформатизована реальність, трансформації в економіці та сфері зайнятості докорінно змінюють світ праці, його інститути, організаційні структури, параметри ринку праці. В епоху цифровізації працівники підприємств постають як носії нових компетентностей, а їх діяльність здійснюється в інших, відмінних від дотеперішніх умовах – дистанційної автономності, професійної мобільності, мережевого контролю, самовідповідальності. Все це зумовлює формування нової моделі праці та зайнятості (табл. 3).

Нові тенденції у сфері праці сприятимуть формуванню сучасної економічної теорії праці та зайнятості за цифрової доби, ефективному використанню всіх видів ресурсів, формуванню конкурентних переваг на ринку праці, нових механізмів та інструментів його функціонування та регулювання. Варто розуміти, що світ праці перестав бути об'єктом досліджень «вузьких» фахівців, які займаються виключно дослідженнями питань праці, він став гібридним та глобальним.

Наприкінці узагальнимо головні тенденції, які формуватимуть сферу майбутніх трудових відносин на цифровому ринку праці. До них можна віднести цифровізацію особистого простору, що передбачає перехід від загальної цифровізації зовнішнього світу до цифровізації особистого простору, поступова «надбудова» звичної реальності цифровою, яка може виступати як віртуальна або доповнена реальність.

Далі слід відзначити технологічний прогрес, автоматизацію та роботизацію. Впровадження технологічних інновацій та штучного інтелекту суттєво підвищують якість та продуктивність праці при виконанні робіт.

Таблиця 3

Новітні тенденції нової моделі праці, зайнятості та відповідні ним компетентності працівників

Нові тенденції у сфері праці	Нові компетентності (здатності, навички) персоналу
урізноманітнення форм зайнятості, домінування її атипових форм над типовими, нестандартних – над стандартними	готовність до професійної мобільності
зростання диференціації робочої сили за рівнем професійної підготовки та рівнем компетентностей	готовність до змін і прагнення до нового
підвищення вимог до професійної підготовки, особистісних якостей і здатностей зайнятих у новій економіці	спроможність до критичного мислення
карколомні зміни у характері та організації праці	готовність до змін і прагнення до нового
нові передумови і можливості комунікацій, діалогу та співробітництва	уміння працювати в команді
посилення контролю за процесом праці, у тому числі віддаленого	уміння та готовність працювати віддалено
підвищення інтенсивності праці у більшості видів трудової діяльності	здатність до розумного та відповідального ризику
скорочення життєвого циклу використання набутих знань і актуалізація їх оновлення та прирощення	готовність і здатність до самонавчання, перенавчання та неперервної освіти

Джерело: систематизовано на основі [7, 14]

Неможливо оминати увагою використання хмарних технологій і хмарних розрахунків, які створюють можливості для впровадження віддаленої роботи та залучення сторонніх підрядників, субпідрядників. За останніми дослідженнями протягом найближчих п'яти років до 80% підприємств планують перевести власну діяльність на хмарні технології та потужно використовувати «cloud computing» (технології розподіленої обробки даних).

Важливе місце посідає становлення мережевого суспільства та мережевої економіки (mesh economy) у формуванні майбутніх трудових відносин. Розвитком мережевих технологій та поширенням рішень, що базуються на технології «blockchain» передбачає усунення різноманітних посередників під час реєстрації чи обліку прав власності на майно, під час укладання угод з матеріальними чи нематеріальними активами тощо. Це сприяє масштабній демократизації управлінського та фінансового секторів, що вітається представниками покоління Z та міленіалами.

Далі варто відмітити використання «Big Data» (великих даних) та інтернету речей. Поширення комп'ютеризації призвело до появи великих обсягів даних, що сприяло розвитку штучного інтелекту, тобто здатність обчислювальних приладів самостійно вирішувати надскладні завдання. Постійне зростання продуктивності комп'ютерної техніки та розвиток технологій машинного навчання сприяли тому, що величезні обсяги оцифрованих даних почали використовувати для навчання штучних нейронних мереж. Завдяки цьому застосування інтернету речей та його подальший розвиток дають можливість забезпечити в реальному режимі часі контроль та дистанційне керування багатьма приладами (концепція розумного будинку).

Важливе місце займають демографічні зрушення в суспільстві, які стосуються зміни чисельності, вікового складу, розміщення населення у регіональному масштабі. Населення України старіє, спричиняючи тиск на бізнес, соціальні інститути, економіку країни. Працівники старшого віку будуть змушені працювати довше через підвищення пенсійного віку та освоювати нові навички праці у конкурентному середовищі. Нестача робочої сили формуватиме потребу в автоматизації та підвищенні продуктивності праці.

Стрімка урбанізація, дефіцит енергетичних ресурсів і зміни клімату, зростаюча швидкість змін, екологізація, глобалізація, пандемія COVID-19 виступають додатковими трендами у формуванні сфери майбутніх трудових відносин. Отже економіку майбутнього чекають істотні зміни, що передбачають зростання соціальної напруженості, а також появу принципово нових сегментів.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

В сучасних умовах, основними трендами, що формують систему вітчизняного ринку праці є: виникнення нових професій на вимогу діджиталізації секторів економіки; формування нових компетентностей працівників; зміна способів і форм зайнятості; підвищення мобільності людини; трансформація змісту праці за галузями та видами зайнятості внаслідок роботизації та автоматизації виробничих процесів; тенденція до зниження трудомісткості суспільного виробництва. Необхідно зазначити, що одним із основних викликів, що постають перед економічно активним населенням в цілому і поколінням Z зокрема – є стійкий тренд до скорочення попиту на працю, який викликаний тенденцією до зниження трудомісткості суспільного виробництва, яка буде лише посилюватися за масового впровадження техніко-технологічних новацій (впровадження робототехніки тощо).

Ще однією проблемою розвитку ринку праці є те, що у майбутньому не знадобиться наявна і перспективна кількість охочих бути зайнятими у суспільному виробництві. Однак, при цьому у сфері праці усе більше буде спостерігатися неоднозначна ситуація, коли високий рівень безробіття буде уживатися з дефіцитом кадрів у певних сферах економічної діяльності.

Таким чином сучасний вітчизняний ринок праці являє собою багатокомпонентну, складну, динамічну систему, яка знаходиться під впливом інформаційних технологій, що, своєю чергою, призводить

до змін у змісті процесу праці, його організації, соціально-трудових відносинах, структурі зайнятості та потребує формування принципово нових компетентностей персоналу. Широке впровадження діджиталізації у всіх сферах життя сприяє створенню специфічних процесів праці, вносить зміни до всіх його елементів: засобів праці, предмета праці, технології, організації та результату праці. Вплив нових цифрових технологій на трудові ресурси не є передбачуваним і потребує подальших досліджень фахівцями з праці. Це досить складний процес взаємного впливу інноваційних цифрових технологій на людину за умови потужного розвитку штучного інтелекту. Широко відома дефініція «машина-людина» набуває принципово нового значення в сучасних умовах.

Майбутнє ринку праці та зайнятості пов'язано з вирішенням питань щодо впливу на трудову діяльність зміни технологій, автоматизації, штучного інтелекту, визначення місця працівника у новому цифровому світі. Але, не зважаючи на проблеми, які існують на ринку праці сьогодні та виникнуть в майбутньому, головною продуктивною силою залишатиметься людина праці, яка створює нові покоління техніки, забезпечує їх використання, впроваджує новітні бізнес-процеси та є інноватором в усіх сферах суспільного буття.

Література

1. Бринцева Е. Г. Человеческий капитал в сфере науки и образования: тенденции фиктивизации. *Człowiek – Społeczeństwo – Gospodarka*. Tom 5: Problemy zatrudnienia w organizacjach. Uniwersytet Zielonogórski. 2017. P. 15-26.
2. Гідна праця: імперативи, українські реалії, механізми забезпечення: монографія / А. М. Колот, В. М. Данюк, О. О. Герасименко та ін.; за наук. ред. А. М. Колота. Київ : КНЕУ, 2017. 504 с.
3. Грішнова О. А. Людський, інтелектуальний і соціальний капітал України: сутність, взаємозв'язок, оцінка, напрями розвитку. *Соціально-трудові відносини: теорія та практика*. 2014. № 1. С. 34-42.
4. Ільїч Л. М. Взаємодія ринків праці та освіти: сутність, характерні риси та модель функціонування. *Економіка та держава*. 2017. № 4. С. 69-74.
5. Капінос Г.І. Ларіонова К.Л. «Ринок праці в умовах масштабної трансформації економіки України: генезис і перспективи розвитку». *Проблематика та інноваційна парадигма розвитку економіки, бізнесу та hr-інжинірингу : матеріали I Міжнародної науково-практичної дистанційної конференції (м. Хмельницький, 11-12 лист. 2021 р.)*. ХНУ, 2021. С. 228-231.
6. Колот А. М., Герасименко О. О. Новітні глобальні тенденції у сфері зайнятості і доходів та їх вплив на соціальну нерівність. *Соціально-трудові відносини: теорія та практика*. 2018. № 1. С. 6-33.
7. Колот А. М., Герасименко О. О. Покоління Z і соціально-трудова платформа «праця 4.0»: імперативи взаємодії. *Демографія та соціальна економіка*. 2020. № 2. С. 103-138.
8. Конвенція про основні цілі та норми соціальної політики №117. URL: https://zakon.rada.gov.ua/go/993_016
9. Кулицький С. Проблеми розвитку ринку праці в Україні. URL: <http://nbuviar.gov.ua/images/ukraine/2017/ukr21>
10. Людський розвиток в Україні. Інноваційні види зайнятості та перспективи їх розвитку: кол. монографія / за ред. Е. М. Лібанової. Київ: Ін-т демографії та соціал. дослідж. ім. М. В. Птухи НАН України, 2016. 328 с.
11. Рівень безробіття в Україні та Європі 2021 – порівняння країн. URL: <https://ua.europa.jobs/art-riven-bezrobittia-w-ukraini-ta-ewropi-2021-porivniannia-krain/>
12. Рівень безробіття в Україні. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/labour/unemploy/2021/>
13. Ситуація на ринку праці та діяльність державної служби зайнятості у 2021 році. Державна служба зайнятості. URL: https://www.dcz.gov.ua/sites/default/files/infofiles/sytuaciya_na_rp_ta_diyalnist_dsz_0.pdf
14. Стілман Д., Стілман Й. Покоління Z на роботі / пер. з англ. І. Гоял. Харків: Фабула, 2019. 304 с.

References

1. Bryntseva E. H. Chelovecheskyi kapytal v sfere nauky y obrazovaniya: tendentsyy fyktyvyzatsyy. *Człowiek – Społeczeństwo – Gospodarka*. Tom 5: Problemy zatrudnienia w organizacjach. Uniwersytet Zielonogórski. 2017. P. 15-26.
2. Hidna pratsia: imperatyvy, ukrainski realii, mekhanizmy zabezpechennia: monohrafiia / A. M. Kolot, V. M. Daniuk, O. O. Herasymenko ta in.; za nauk. red. A. M. Kolota. Kyiv : KNEU, 2017. 504 s.
3. Hrishnova O. A. Liudskyy, intelektualnyi i sotsialnyi kapital Ukrainy: sutnist, vzaiemozv'язok, otsinka, napriamy rozvytku. *Sotsialno-trudovi vidnosyny: teoriia ta praktyka*. 2014. № 1. S. 34-42.
4. Ilich L. M. Vzaiemodiia rynkiv pratsi ta osvity: sutnist, kharakterni rysy ta model funktsionuvannia. *Ekonomika ta derzhava*. 2017. № 4. S. 69-74.
5. Kapinos H.I. Larionova K.L. «Rynok pratsi v umovakh masshtabnoi transformatsii ekonomiky Ukrainy: henezys i perspektyvy rozvytku». *Problematyka ta innovatsiina paradyhma rozvytku ekonomiky, biznesu ta hr-inzhynirynhu : materialy I Mizhnarodnoi naukovo-praktychnoi dystantsiinoi konferentsii (m. Khmelnytskyi, 11-12 lyst. 2021 r.)*. KhNU, 2021. S. 228-231.
6. Kolot A. M., Herasymenko O. O. Novitni hlobalni tendentsii u sferi zainiatosti i dokhodiv ta yikh vplyv na sotsialnu nerivnist. *Sotsialno-trudovi vidnosyny: teoriia ta praktyka*. 2018. № 1. S. 6-33.
7. Kolot A. M., Herasymenko O. O. Pokolinnia Z i sotsialno-trudova platforma «pratsia 4.0»: imperatyvy vzaiemodii. *Demohrafiia ta sotsialna ekonomika*. 2020. № 2. S. 103-138.

-
8. Konventsiiia pro osnovni tsili ta normy sotsialnoi polityky №117. URL: https://zakon.rada.gov.ua/go/993_016
 9. Kulytskyi S. Problemy rozvytku rynku pratsi v Ukraini. URL: <http://nbuviap.gov.ua/images/ukraine/2017/ukr21>
 10. Liudskiyi rozvytok v Ukraini. Innovatsiini vydy zainiatosti ta perspektyvy yikh rozvytku: kol. monohrafiia / za red. E. M. Libanovoi. Kyiv: In-t demohrafii ta sotsial. doslidzh. im. M. V. Ptukhy NAN Ukrainy, 2016. 328 s.
 11. Riven bezrobittia v Ukraini ta Yevropi 2021 – porivniannia krain. URL: <https://ua.europa.jobs/art-riven-bezrobittia-w-ukraini-ta-ewropi-2021-porivniannia-krain/>
 12. Riven bezrobittia v Ukraini. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/labour/unemploy/2021/>
 13. Sytuatsiia na rynku pratsi ta diialnist derzhavnoi sluzhby zainiatosti u 2021 rotsi. Derzhavna sluzhba zainiatosti. URL: https://www.dcz.gov.ua/sites/default/files/infofiles/sytuaciya_na_rp_ta_diyalnist_dsz_0.pdf
 14. Stillman, Devid (2019). Z @ Work. I. Hoial (Trans.). Kharkiv: Publishing «Morning»: «Fabula» [in Ukrainian].

Надійшла / Paper received : 16.12.2021

Надрукована / Printed : 31.01.2022

УДК 657.221

DOI: 10.31891/2307-5740-2022-302-1-18

КОНОНОВ І. І.

<https://orcid.org/0000-0002-7989-8399>

e-mail: kononovig@ukr.net

Державний біотехнологічний університет

УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ НА ОСНОВІ МОДЕЛІ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ

У статті запропоновано в наказі про облікову політику в частині висвітлення питань бухгалтерського обліку експортно-імпортних операцій виділяти такі розділи, як загальні положення, методика, техніку та організацію обліку. Розроблено організаційну послідовність управління зовнішньоекономічною діяльністю на основі моделі облікової політики експортно-імпортних операцій. Проаналізовано умови, за яких обирається той чи інший метод трансфертного ціноутворення та особливості застосування кожного з методів. Наведено основні характеристики методу порівняльної неконтрольованої ціни, «витрати плюс», ціни перепродажу, чистого прибутку та розподілення прибутку. Запропоновано створювати окремий внутрішній регламент «Політика трансфертного ціноутворення», як Додаток до Наказу про облікову політику.

Ключові слова: облікова політика, операції зовнішньоекономічної діяльності, трансфертне ціноутворення, управління торговельними підприємствами, група компаній, експортно-імпортні операції.

IGOR KONONOV

State Biotechnological University

DEPARTMENT OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY BASED ON THE MODEL OF ACCOUNTING POLICY OF EXPORT-IMPORT OPERATIONS

The purpose of the article is to develop practical recommendations for substantiating the sequence of management of foreign economic activity on the basis of the model of accounting policy of export-import operations.

It is proposed to define the accounting policy as a set of principles, rules, methods of methods and procedures, the choice of accounting alternatives that ensure the formation and presentation of financial statements and improve the efficiency of export-import operations of trade enterprises. In the order on the accounting policy in terms of coverage of accounting issues of export-import transactions, it is proposed to allocate such sections as general provisions, methods, techniques and organization of accounting. It is proposed to take into account the requirements of the BEPS action plan in Ukraine in the model of accounting policy of foreign economic activity of trade enterprises and to identify objects of accounting policy that will allow choosing an alternative pricing method taking into account the jurisdiction in which the foreign economic activity participant is registered. The organizational sequence of management of foreign economic activity on the basis of the model of accounting policy of export-import operations is developed. It is proved that the choice of an alternative method of pricing taking into account the jurisdiction in which the participant in foreign economic activity is registered or carries out its activities, is a key stage in the management of foreign economic activity of trade. The conditions under which one or another method of transfer pricing is chosen and the peculiarities of application of each of the methods are analyzed. The main characteristics of the method of comparative uncontrolled price, "cost plus", resale price, net profit and profit distribution are given. It is proposed to create a separate internal regulation "Transfer Pricing Policy" as an Annex to the Order on Accounting Policy. The document proposes to separate the sections: regulations for the exchange of information between members of a group of companies involved in foreign trade operations; product description and competition analysis; availability of certificates of conformity; essential terms of contracts, features of pricing and loyalty programs; tax and customs regimes; characteristics of the counterparty (identification of connection, residence, tax status); conditions for recognizing and monitoring transactions as controlled; choice of transfer pricing method; selection of elements of reporting on controlled transactions.

Key words: accounting policy, foreign economic activity operations, transfer pricing, management of trade enterprises, group of companies, export-import operations.

Постановка проблеми у загальному вигляді

та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями

Для реформування та становлення національної економіки України одним з нагальних питань є розвиток міжнародної торгівлі та експорту. Важливою передумовою організації бухгалтерського обліку експортно-імпортних операцій на підприємстві є формування розпорядчого внутрішнього документу, а саме Наказу про облікову політику. Виділення блоку облікової політики як моделі інформаційної системи бухгалтерського обліку експортно-імпортних операцій дозволяє вирішити завдання бухгалтерського обліку в нерозривному зв'язку із зовнішнім середовищем і особливостями зовнішньоекономічної діяльності. Побудована таким чином облікова політика забезпечить можливість автоматизації обробки облікової інформації на всіх ділянках обліку експортно-імпортних операцій, починаючи з процесу збору та реєстрації фактів господарської діяльності до складання всіх видів звітності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Відповідно до закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» під обліковою політикою розуміється «сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються підприємством для ведення бухгалтерського обліку, складання та подання фінансової звітності» [1].

Визначення облікової політики змінилося з 01.01.2018 р. шляхом уточнення положення про те, що крім складання фінансової звітності облікова політика має використовуватися для ведення обліку. Незважаючи на твердження окремих науковців щодо суто технічного характеру [2], вважаємо що внесене до нормативно-правової бази коригування визначення «облікова політика» стало наслідком зобов'язання ведення обліку окремими суб'єктами господарювання за Міжнародними стандартами фінансової звітності (МСФЗ) та зобов'язання вести бухгалтерський облік згідно з обліковою політикою, складеною за міжнародними стандартами. Ця норма закону в найбільшому ступені торкнулася суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, оскільки навіть ті з них, які до 01.01.2018 р. вели облік за Національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку (НП(С)БО), з подальшою трансформацією фінансової звітності з врахуванням вимог МСФЗ, мали перейти на повноцінний облік за МСФЗ, що потребує суттєвих змін облікової політики.

Економічною наукою напрацьовано велике різноманіття трактувань поняття «облікова політика». Вивчення основних підходів до визначення цього облікового феномену дозволить виявити специфічні елементи, що впливають на показники ефективності експортно-імпортних операцій вітчизняних торговельних підприємств. На нашу думку, в контексті проблематики даного дослідження, найбільшої уваги заслуговують наступні:

- сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються суб'єктом господарювання для ведення поточного обліку, складання та подання фінансової звітності в межах, визначених Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку, іншими нормативними документами, затвердженими Міністерством фінансів та іншими органами виконавчої влади після погодження з Міністерством фінансів [3];

- принципи, методи, процедури і заходи, що здійснюються з метою формування фінансової звітності [4];

- самостійний вибір підприємством конкретних методик, форми і техніки ведення бухгалтерського обліку, виходячи з чинних нормативних актів і особливостей діяльності підприємства [5];

- методи і процедури ведення обліку, спрямовані на забезпечення захисту прав та інтересів власника (власників, учасників); управління виробничою системою; управління обліком; ефективне регулювання господарської діяльності підприємства в інтересах справи і зацікавлених осіб тощо [6; 7; 8, с. 478; 9, с. 53];

- повне відображення в бухгалтерському обліку всіх фактів господарської діяльності, виходячи не лише з правових норм, а й з економічного змісту; незмінність протягом звітного року прийнятої методології відображення господарських операцій та оцінки активів; правильність відображення доходів та витрат у відповідному звітному періоді, розподіл витрат на поточні та капітальні; ідентичність даних аналітичного, синтетичного обліку, фінансової звітності; раціональне ведення бухгалтерського обліку [10, с. 126];

- сукупність способів та процедур ведення обліку, що впливають на величину фінансових результатів підприємства [11, с. 77].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується стаття

Незважаючи на значну кількість трактувань поняття «облікова політика», визначення її місця як основного інструменту налагодження системи бухгалтерського обліку в наукових працях, потребує подальших досліджень питання висвітлення особливостей бухгалтерського обліку експортно-імпортних операцій в наказі про облікову політику.

Формулювання цілей статті

Метою статті є розробка практичних рекомендацій щодо обґрунтування послідовності управління зовнішньоекономічною діяльністю на основі моделі облікової політики експортно-імпортних операцій.

Виклад основного матеріалу

Беручи до уваги напрацьовані науковцями трактування поняття «облікова політики» та враховуючи особливості здійснення торговельної діяльності в сучасних умовах господарювання підприємств пропонуємо визначати облікову політику як сукупність принципів, правил, методичних прийомів способів та процедур, вибору облікових альтернатив, що забезпечують формування й подання фінансової звітності та сприяють підвищенню ефективності експортно-імпортних операцій підприємств торгівлі.

Формування показників розвитку зовнішньоекономічної діяльності в Україні відбувається під впливом багатьох факторів, які необхідно враховувати при наповненні розділів облікової політики, а саме: суттєва волатильність кон'юнктури світових ринків на певну продукцію українського експорту; припинення переміщення вантажів через лінію зіткнення залізничними та автомобільними шляхами у межах Донецької та Луганської областей; значна сировинна спрямованість українського експорту та суттєва залежність вітчизняних підприємств від зовнішнього ринку збуту, що робить дуже вразливим від цінових коливань обсяг надходження валютних ресурсів; системні проблеми розвитку зовнішньоекономічної діяльності (відшкодування ПДВ, валютне, митне та податкове регулювання) [12].

В наказі про облікову політику в частині висвітлення питань бухгалтерського обліку експортно-імпорتنих операцій необхідно виділяти такі розділи, як загальні положення, методика, техніку та організацію обліку. В розділі загальні положення, чи преамбулі до облікової політики, наводяться основні відомості про підприємство, яке здійснює зовнішньоекономічну діяльність та наводиться перелік основних документів, якими керуються при веденні бухгалтерського обліку експортно-імпорتنих операцій на підприємстві.

В методичному розділі наказу про облікову політику описуються методи, процедури і попередні оцінки, вибрані підприємством для ведення бухгалтерського обліку експортно-імпорتنих операцій та складання фінансової й іншої звітності. Важливим розділом облікової політики підприємств торгівлі, які здійснюють зовнішньоекономічну діяльність є вартісна оцінка товарів і продуктів, яка включає облік транспортно-заготівельних витрат (ТЗВ). Згідно з П(С)БО 9 «Запаси» транспортно-заготівельні витрати пропонується включати або до собівартості придбаних запасів, або загальною сумою на окремому субрахунку рахунків обліку запасів. При застосуванні першого методу, транспортно-заготівельні витрати включаються в собівартість товару відразу при надходженні та розподіляються в відповідності з вагою, кількістю чи сумою товарів за товарними групами, категоріями чи товарними позиціями. Якщо підприємство застосовує другий метод, то в обліковій політиці в робочому плані рахунків необхідно навести рахунок на якому буде узагальнюватися сума ТЗВ, які відносяться до зовнішньоекономічної діяльності. Оскільки сума ТЗВ при здійсненні експортно-імпорتنих операцій є зазвичай значною, бо включає затрати на заготівлю запасів, оплату тарифів (фрахту) за вантажно-розвантажувальні роботи і транспортування усіма видами транспорту до місця їх використання, витрати на страхування ризиків, пов'язаних з транспортуванням товарів, вважаємо за доцільне на підприємствах торгівлі відразу включати ТЗВ в первісну вартість товарів при їх оприбуткуванні та обирати цей метод розподілу в обліковій політиці експортно-імпорتنих операцій. Цей метод є досить точним, бо сума транспортно-заготівельних витрат збільшує первісну вартість саме тієї партії товарів, яких безпосередньо стосується.

Ще одним важливим елементом облікової політики є визначення порядку проведення інвентаризації за операціями з експорту та імпорту товарів. Зокрема, на торговельному підприємстві, яке здійснює зовнішньоекономічну діяльність в обліковій політиці необхідно визначити склад інвентаризаційної комісії, періодичність її проведення, час і перелік об'єктів інвентаризації, що має бути чітко задокументовано в Положенні про інвентаризацію експортно-імпорتنих операцій.

На підприємствах торгівлі, які здійснюють зовнішньоекономічну діяльність зазвичай зосереджено велику масу товарів, тому важливою задачею бухгалтерського обліку є контроль за збереженням товарно-матеріальних цінностей. Виконання зазначеної задачі потребує добре організованого аналітичного обліку наявності і руху товарно-матеріальних цінностей в розрізі матеріально-відповідальних осіб, які забезпечують своєчасне і правильне оприбуткування товарів, які надійшли на підприємство і списання відпущених і проданих товарно-матеріальних цінностей. Організація аналітичного обліку товарів на складі залежить від різних чинників: способу зберігання; кількості товарів, що зберігаються; асортименту товарів; використання комп'ютерної техніки; кількості контрагентів; валют розрахунків тощо.

В цілому необхідність ведення аналітичного обліку товарних запасів обумовлена способом одержання інформації, згрупованої тим чи іншим чином, і узагальнених відомостей за групами товарів, покупців, постачальників тощо. Важливо з самого початку діяльності підприємства, виходячи із різноманітності об'єктів обліку експортно-імпорتنих операцій, визначити види аналітичного обліку, а потім в процесі господарської діяльності постійно деталізувати перелік цих об'єктів. Поточне ведення аналітичного обліку потребує додаткових витрат, але вони, як правило, виправдовують себе, тим більше, що подальше відновлення роздільного обліку вимагає ще більших витрат. Беручи до уваги вищезазначене, в обліковій політиці необхідно визначитися з ознаками аналітичного обліку товарів.

Багатосегментний аналітичний облік номенклатури товарів дозволяє вести облік різновидів одного і того ж товару за безліччю довільних характеристик (тобто аналітичних ознак), що надає можливість на кожен товар або послугу оформити картку обліку з докладним описом характеристик товару і відображати в ній всю історію руху даного товару, шляхом реєстрації операцій надходження, витрат, переміщення, зміни ціни, повернення, резервування, списання і т.д.; зберігати в базі даних опис кожного товару з вказівкою кольору, оформлення, розмірної шкали і фотографії; вести перелік відзивів про товар тощо. В ході дослідження було виділено фактори, що накладають певні особливості на визначення видів аналітичного обліку. Так, значною мірою на ведення аналітичного обліку товарів впливають особливості складання бухгалтерської та статистичної звітності, різні режими оподаткування для різних об'єктів обліку та напрями використання облікової інформації в процесі прийняття управлінських рішень.

Основним завданням облікової політики є забезпечення організації бухгалтерського обліку на підприємстві як цілісної системи, яка повинна охоплювати всі аспекти облікового процесу [13, с. 36]. Важливою передумовою організації бухгалтерського обліку експортно-імпорتنих операцій із товарами є розробка та затвердження графіку документообігу, адже він суттєво впливає на своєчасність та обґрунтованість управлінських рішень [14]. Графік документообігу експортно-імпорتنих операцій має бути наведений в якості додатку до наказу про облікову політику.

Крім того, ускладнення бізнес-процесів транснаціональних корпорацій, підвищення волатильності потоків капіталу і активний розвиток цифрової економіки створюють умови для ухилення від оподаткування, перш за все для великих міжнародних компаній, підриваючи, таким чином, універсальність і справедливість існуючих податкових систем. Разом з тим, національне законодавство в сфері оподаткування не завжди розвивається адекватно новим викликам та не надає змогу протистояти відходу ТНК від оподаткування без формального порушення чинного законодавства. Одним з таких інструментів є набір стратегій податкового планування, які уможливають розмивання бази оподаткування та переміщення прибутку з юрисдикції фактичного провадження діяльності в юрисдикції з відносно низькими (або нульовими) ставками податку на прибуток (Base Erosion and Profit Shifting, BEPS). Тому, в моделі облікової політики зовнішньоекономічної діяльності підприємств торгівлі необхідно врахувати вимоги плану дій BEPS в Україні та визначити об'єкти облікової політики, що уможливають вибір альтернативного методу ціноутворення з урахуванням юрисдикції, в якій учасник зовнішньоекономічної діяльності зареєстрований або здійснює свою діяльність. Крім того, сформована облікова політика повинна забезпечити інформаційну підтримку системи управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства торгівлі, що відображено в послідовності етапів (рис. 1).

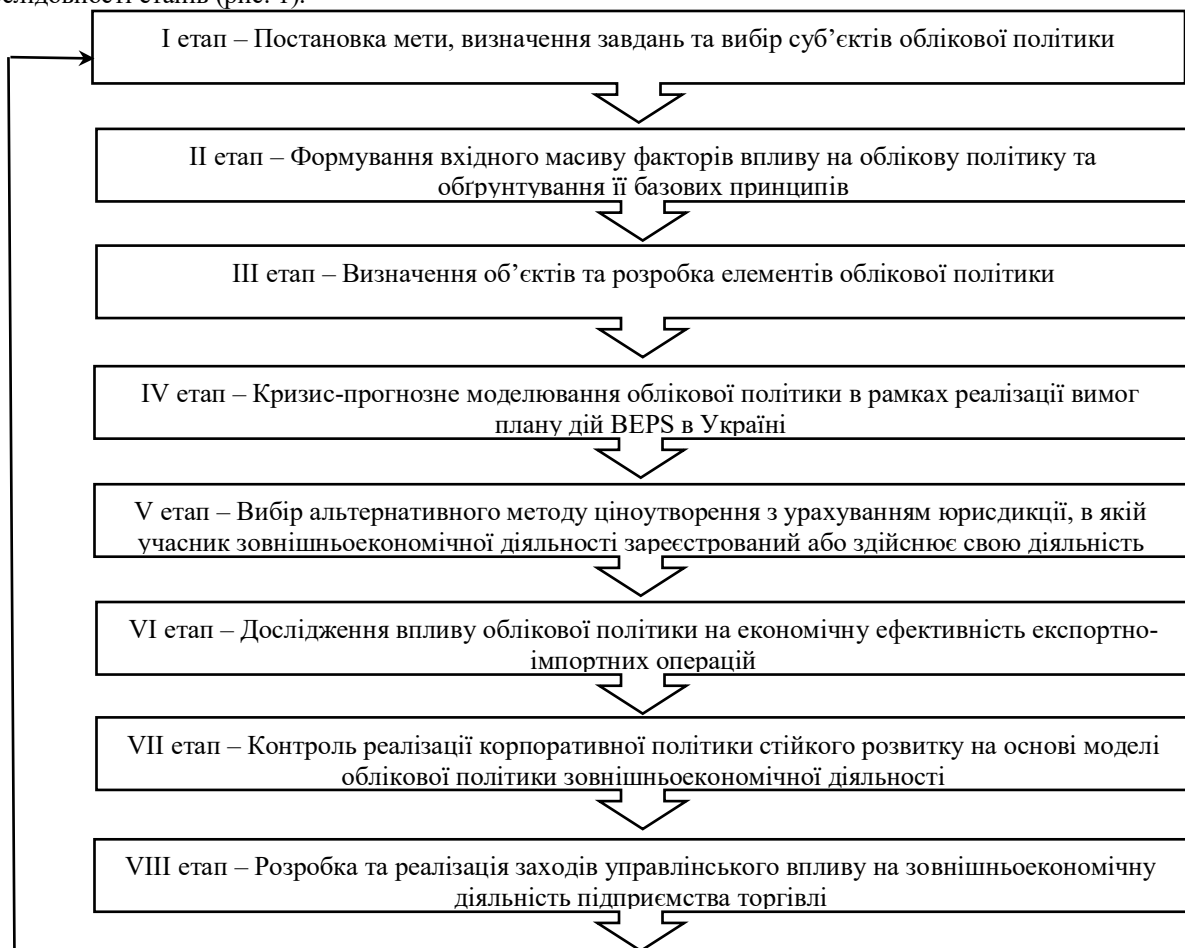


Рис. 1. Організаційна послідовність управління зовнішньоекономічною діяльністю на основі моделі облікової політики експортно-імпорتنних операцій

Як бачимо вибір альтернативного методу ціноутворення з урахуванням юрисдикції, в якій учасник зовнішньоекономічної діяльності зареєстрований або здійснює свою діяльність, є ключовим етапом управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства торгівлі. В процесі здійснення такого вибору необхідно враховувати, що ефективна цінова політика на підприємствах повинна відповідати тенденціям ринку і забезпечувати досягнення якнайкращих результатів роботи з урахуванням наявних ресурсів. На підприємствах роздрібно торгівлі, які здійснюють експортно-імпорتنні операції, недостатньо визначити стратегічні перспективи цінової політики і встановити обґрунтовану ціну, а важливо оперативно управляти її змінами залежно від змінних економічних умов. Необхідно вести облік не лише впливу ціноутворюючих чинників і чинників динамічного розвитку ринку, а й формувати важелі контролю та управління оперативними змінами цінової політики, її чітку координацію. Тому, в рамках вивчення облікової політики експортно-імпорتنних операцій вітчизняних торговельних підприємств доцільно розробити науково-обґрунтовану класифікацію методів ціноутворення в зовнішньоекономічній діяльності підприємств роздрібно торгівлі.

При виборі методів трансфертного ціноутворення суб'єкту ЗЕД в обліковій політиці слід обов'язково визначати характер контрольованої операції (активи, які залучені для виконання зовнішньоторговельної операції, її функціональне наповнення, існуючі ризики у кожній зі сторін зовнішньоторговельної операції), володіти повною та достовірною інформацією, яка необхідна для застосування конкретного методу трансфертного ціноутворення, зіставляти контрольовані і неконтрольовані операції для визначення інформації про те, чи дійсно можна такі операції порівнювати одна з одною. Алгоритм вибору методу ціноутворення в рамках моделі облікової політики наведено на рисунку 2.

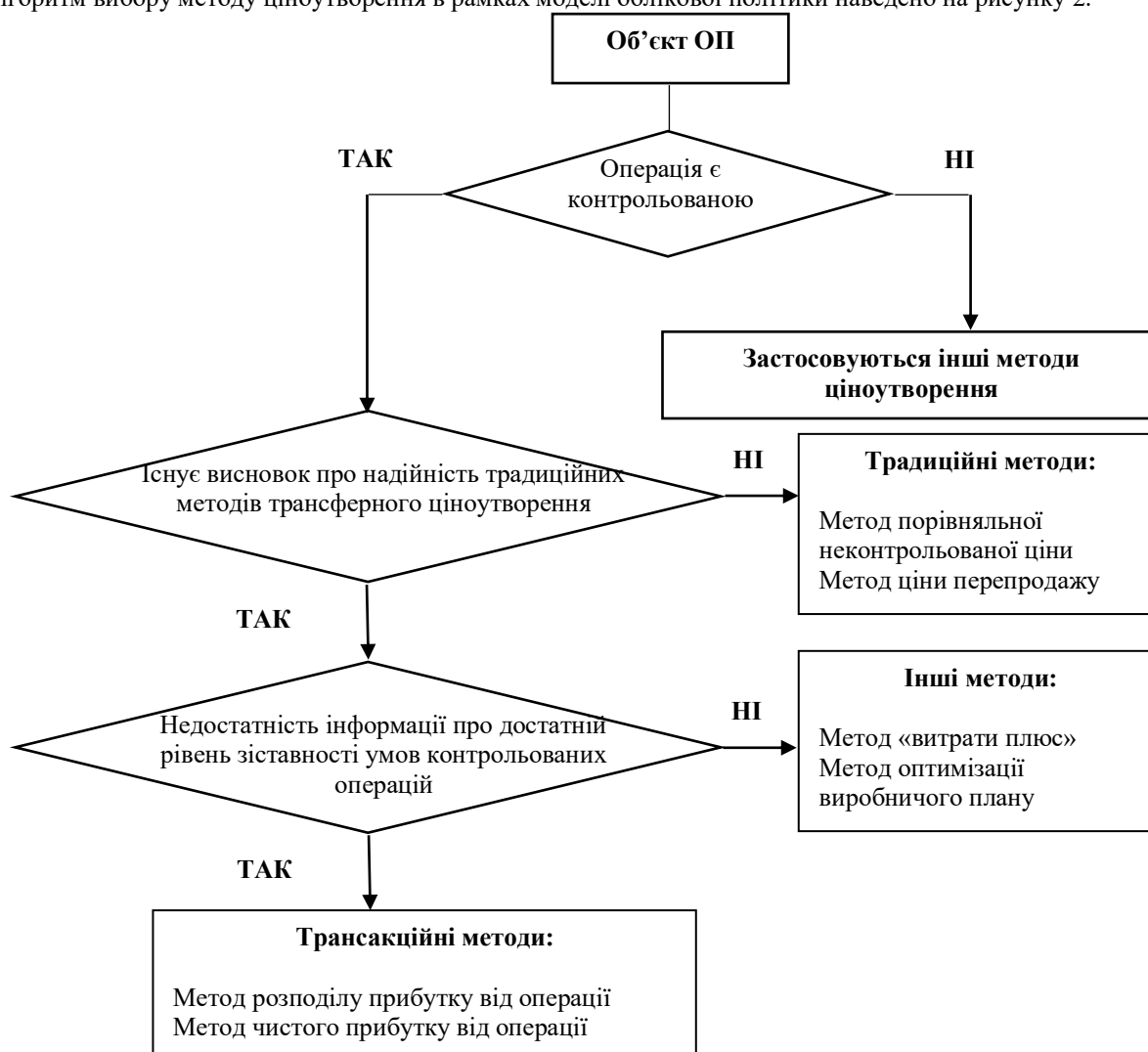


Рис. 2. Алгоритм вибору методу ціноутворення в рамках моделі облікової політики

При виборі методу трансфертного ціноутворення в обліковій політиці необхідно детально вивчити склад компаній-учасників зовнішньоторговельних операцій і ступінь їх складності, що залежить від структури операції, яка може включати безліч учасників від виробників, дистрибуторів, транспортних компаній, операторів, які надають послуги з логістики, сервісних служб, фінансово-кредитних установ, банківських структур, керівних компаній групи до кінцевих споживачів. Крім того, необхідно враховувати, що переважним методом трансфертного ціноутворення за настановами Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) є метод порівняльної неконтрольованої ціни, який є головним і вибір інших методів повинен бути ретельно обґрунтований підприємством. Для цього необхідно детально проаналізувати умови, за яких обирається той чи інший метод трансфертного ціноутворення використовуючи вимоги Податкового кодексу та настанов ОЕСР (табл. 1) та особливості застосування кожного з методів.

Не зважаючи на те, що метод порівняльної неконтрольованої ціни є пріоритетним, на практиці його правильне застосування є досить складним через недостатню кількість статистичної інформації, через відсутність обґрунтованих джерел інформації для визначення порівняльної ціни, через відсутність детального обґрунтування використання суб'єктом господарювання для розрахунку рентабельності (діапазону цін) фінансових даних за декілька років. Основні характеристики методу порівняльної неконтрольованої ціни наведені на рис. 3.

Таблиця 1

Умови вибору методів трансфертного ціноутворення

№ з/п	Умови	Метод трансфертного ціноутворення
1	якщо метод неконтрольованої порівняльної ціни чи інший метод можна застосовувати однаково надійно	неконтрольованої порівняльної ціни – ідеально підходить для товарів масового попиту, біржових товарів, ф'ючерсних і форвардних контрактів, визначення % по кредитах (позикам)
2	якщо метод ціни продажу чи «витрати плюс» може бути застосований з однаковою надійністю з трансакційними методами прибутку	ціни перепродажу – якщо сторона, що досліджується, є покупцем. Наприклад, ситуація імпорту з перепродажем «витрати плюс» – якщо сторона, що досліджується є продавцем товарів, сировини, півфабрикатів; виконання робіт, надання послуг пов'язаними особами
3	відсутність або недостатність інформації для висновку про достатній рівень зіставності умов контрольованих операцій. Відсутні зовнішні та внутрішні аналоги об'єкта контрольованої операції	чистого прибутку – за умови обґрунтування неможливості традиційних трансакційних методів
4	істотний взаємозв'язок між контрольованими операціями та іншими операціями, які здійснюються сторонами операції з пов'язаними особами (високоінтегровані операції)	розподілення прибутку – за умови обґрунтування неможливості традиційних трансакційних методів
5	наявність у сторін контрольованої операції унікальних внесків, наприклад прав на володіння (користування) нематеріальними активами, які істотно впливають на рівень рентабельності у сторін операції	
6	операції з сировинними товарами	Метод порівняльної неконтрольованої ціни як обов'язковий

Застосування методу ціни перепродажу можливе в зовнішньоторговельних операціях, при яких товар придбавається у пов'язаної особи, а потім перепродається непов'язаним особам без істотної модифікації чи будь-якої зміни характеристик самого товару. На можливість його застосування великий вплив мають положення облікової політики підприємств, які беруть участь в зовнішньоторговельній операції. Оскільки згідно з вимогами Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» деякі витрати, такі як транспортні, витрати на гарантійне обслуговування товарів, страхування можуть враховуватися як у витратах поточного періоду, так і в собівартості товарів, як і надані знижки також можуть враховуватися як зменшення доходу, так і у складі витрат на збут, що матиме значний вплив на валову рентабельність суб'єкта господарювання [15; 16]. Таким чином, цей метод можна застосовувати лише в випадку, коли облікова політика в контрольованій та неконтрольованих операціях є ідентичною, а її складові не спричиняють значного впливу на валову рентабельність операції (рис. 4).

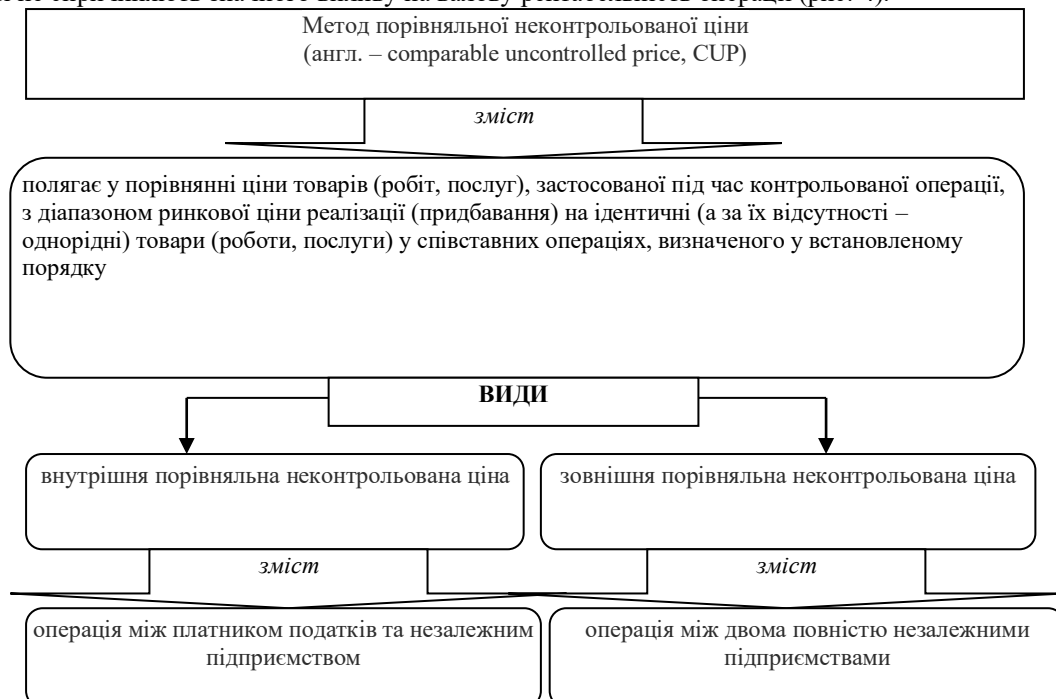


Рис. 3. Характеристика методу порівняльної неконтрольованої ціни

Близьким до методу ціни перепродажу є метод «витрати плюс», який найчастіше використовується при визначенні трансфертних цін при операціях, пов'язаних з виконанням робіт, наданням послуг, реалізацією товарів, сировини або півфабрикатів за договорами між пов'язаними особами. Цей метод можна застосовувати лише при наявності внутрішніх співставних операцій (рис. 5).



Рис. 4. Характеристика методу ціни перепродажу

Якщо при визначенні трансфертної ціни неможливо отримати достатню, достовірну та обґрунтовану інформацію про необхідний рівень зіставності комерційних та/або фінансових умов контрольованої і зіставних операцій для використання методів «витрати плюс» чи ціни перепродажу, суб’єкт господарювання може використати метод чистого прибутку. Перевагою даного методу є універсальність, оскільки показник операційного прибутку (збитку), як правило, найбільш повно відображає фінансовий результат від операційної діяльності, оскільки порівнюється рівень прибутковості, а не торговельної націнки (надбавки) чи самої ціни. Ще однією перевагою цього методу є врахування відмінностей в облікових політиках суб’єкта господарювання, що досліджується і зіставних підприємств (рис. 6).

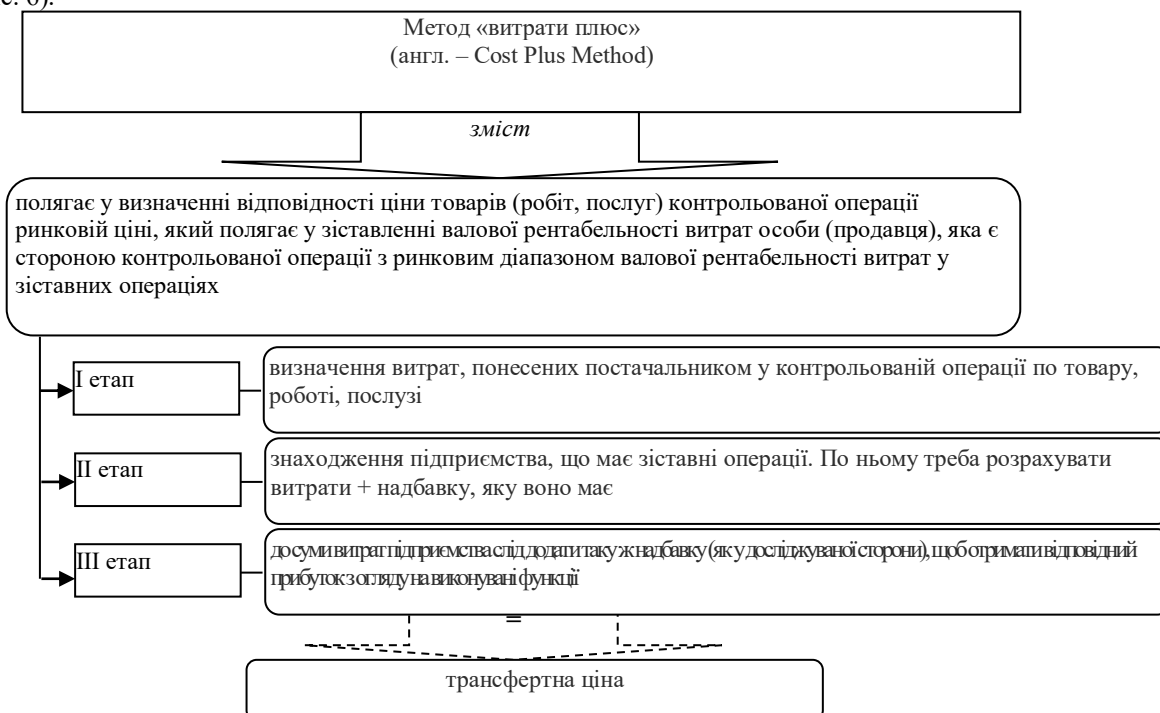


Рис. 5. Характеристика методу «витрати плюс»

Найбільш трудомістким для застосування в зв’язку зі складністю правильного обґрунтування порівняльних цін є метод розподілення прибутку, в зв’язку з чим він є найменш застосовуваним як у світовій, так і в українській практиці трансфертного ціноутворення. Цей метод може використовуватися здебільшого для договорів спільної діяльності (без створення юридичної особи), спільного використання

певних нематеріальних активів, наприклад брендів, які істотно впливають на ціноутворення (наприклад продаж чи виробництво високотехнологічних товарів декількома суб'єктами господарювання).

Використання методу розподілення прибутку є доцільним, коли є ціла серія контрольованих і пов'язаних між собою операцій замість одної єдиної [17]. Основним недоліком цього методу, як показує практика трансфертного ціноутворення, є його спірність і складність в обґрунтуванні суперечок з податковими органами (рис. 7).

Відповідно до статті 39 Податкового Кодексу України на вибір методу трансфертного ціноутворення на практиці здебільшого впливає наявність і доступність інформації про умови здійснення аналогічних операцій між незалежними компаніями, що необхідно для порівняльного аналізу в межах підготовки документації та звіту про контрольовані операції [18]. При виборі в обліковій політиці методу порівняльної неконтрольованої ціни або методу ціни перепродажу, необхідна інформація про ціни конкурентів, а для того щоб розрахувати показники рентабельності при застосуванні методів «витрати плюс» і чистого прибутку від операції необхідно проаналізувати показники фінансової чи іншої звітності компаній, задіяних в зовнішньоторговельних операціях. Тому, всі зазначені питання слід врахувати шляхом створення окремого внутрішнього регламенту, у якості якого ми пропонуємо використовувати Додаток до Наказу про облікову політику «Політика трансфертного ціноутворення», який розкривати у розрізі наступних розділів:

- ✓ регламент обміну інформацією між учасниками групи компаній, задіяних в операціях ЗЕД;
- ✓ опис продукції та аналіз конкуренції на неї;
- ✓ наявність сертифікатів відповідності;
- ✓ істотні умови договорів, особливості ціноутворення та програм лояльності;
- ✓ податкові та митні режими;
- ✓ характеристика контрагента (виявлення пов'язаності, резидентності, податкового статусу);
- ✓ умови визнання та моніторингу операцій контрольованими;
- ✓ вибір методу трансфертного ціноутворення;
- ✓ вибір елементів звітності про контрольовані операції.

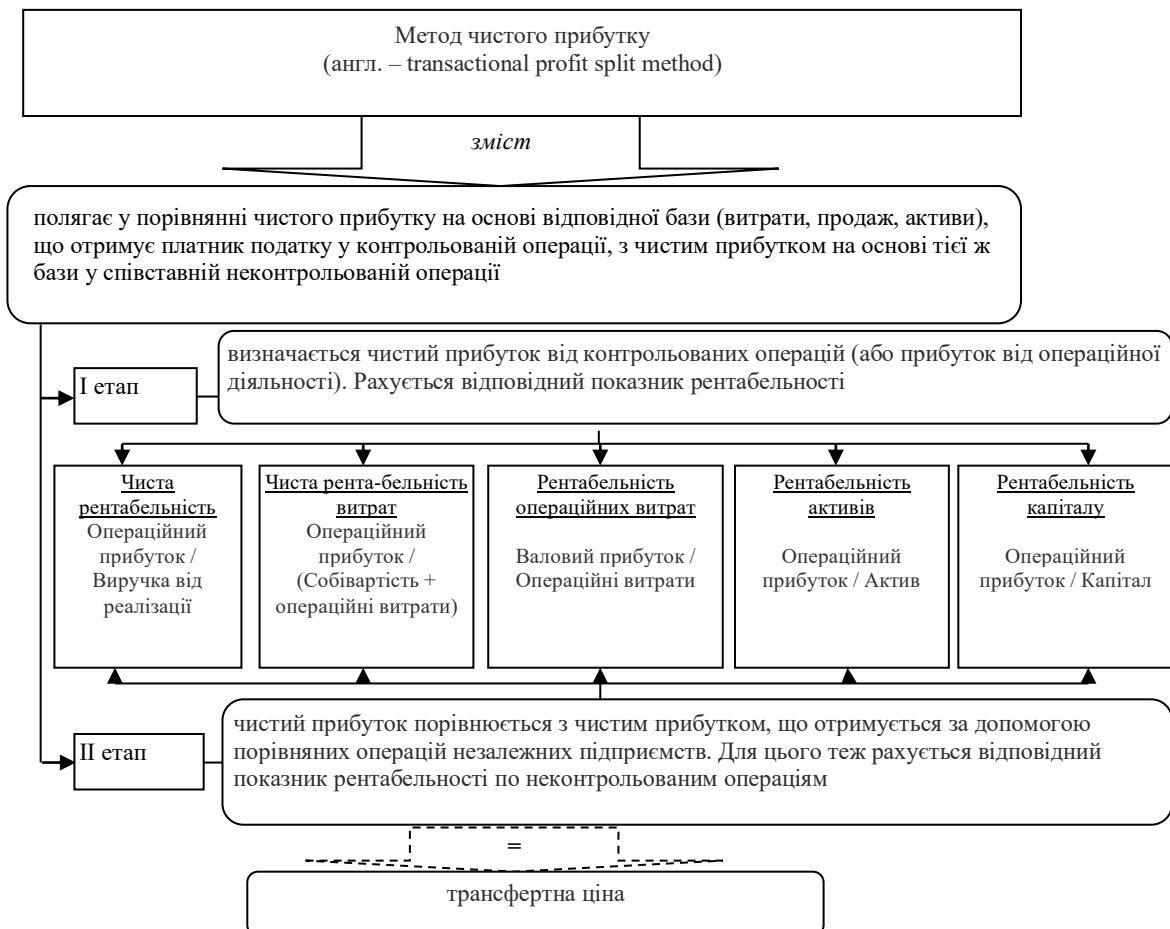


Рис. 6. Характеристика методу чистого прибутку

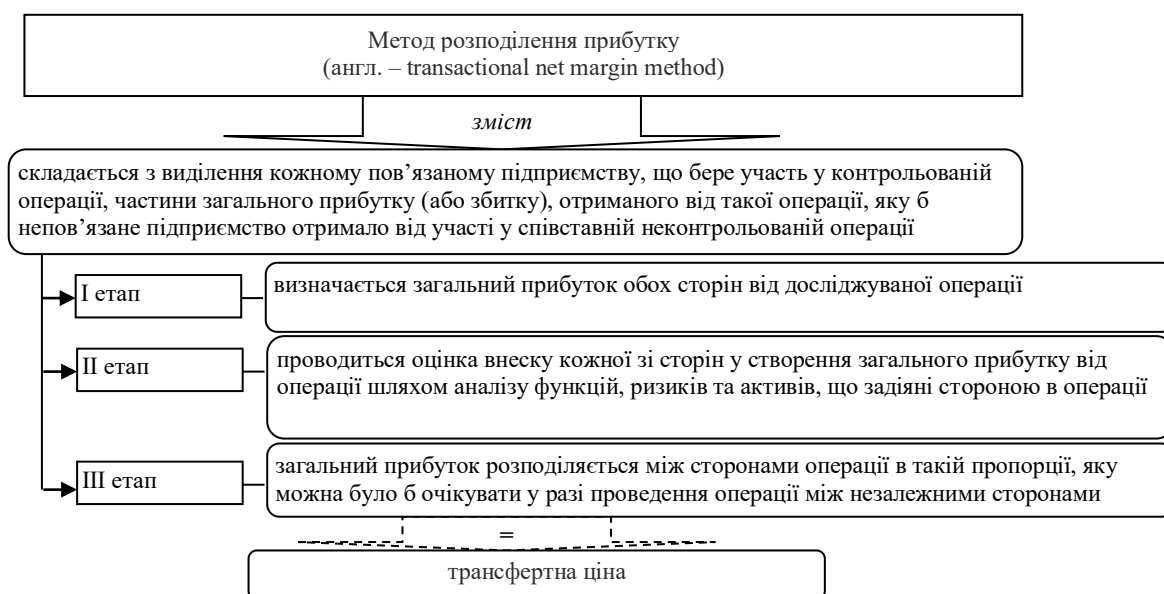


Рис. 7. Характеристика методу розподілення прибутку

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Впровадження в діяльність вітчизняних торговельних підприємств – суб'єктів ЗЕД запропонованого підходу до формування облікової політики дозволить узгодити політики трансфертного ціноутворення групи пов'язаних компаній, вчасно формувати звіт про контрольовані операції, нівелювати вірогідність порушення норм міжнародного податкового законодавства та уникнути штрафних санкцій. Крім того, це сприятиме узгодженню ціноутворення у контрольованих операціях та зниженню шкоди від застосування нелегальних стратегій оптимізації оподаткування на рівні світової економіки.

Література

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні [Електронний ресурс] : закон України : [прийнято ВР України від 16.07.1999 № 996-XIV]. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14#Text>. (дата звернення: 14.12.2021).
2. Казанова М. Облікова політика-2018: що потрібно підкоригувати [Електронний ресурс]. Бухгалтер 911. 2018. № 4. URL: https://i.factor.ua/ukr/journals/buh911/2018/january/issue-4/article-33112.html?utm_expid=.7YZnTvPwQKWpt2v10yesRw.0&utm_referrer=https%3A%2F%2Fwww.google.com%2F. (дата звернення: 14.12.2021).
3. Ловінська Л. Г. Облікова політика – інструмент організації бухгалтерського обліку. Наукові праці НДФІ. 2005. № 4 (33). С. 195–205.
4. Пантелійчук Л. Облікова політика підприємства. Праця і зарплата. 2002. № 3. С. 20.
5. Петрук О. М. Облікова політика підприємства як елемент регламентації бухгалтерського обліку. Магістеріум. 2004. Вип. 14: Економічні студії. С. 14–17.
6. Білоусова І. А., Барановська Т. В. Облікова політика в Україні : теоретичні засади формування та практика застосування. Житомир, ЖДТУ, 2003. 512 с.
7. Житний П. Системний аспект облікової політики. Бухгалтерський облік і аудит. 2006. № 1. С. 62–65.
8. Кутер М. И. Теория бухгалтерского учета ; 2-е изд., перераб. и доп. М. : Финансы и статистика, 2002. 640 с.
9. Шнейдман Л. З. Учетная политика предприятия: формирование и реализация. Бухгалтерский учет. 1995. №1. С. 52–57
10. Харчук Ю. Ю. Облікова політика та її вплив на фінансову стійкість вищих навчальних закладів державної та комунальної власності в Україні. Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка» : збірник наукових праць Острог : Видавництво Національного університету «Острозька академія», 2014. Випуск 26. С. 124–129.
11. Євдокимов В. В. Облікова політика підприємства як чинник управління величиною фінансових результатів. Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. 2008. № 3 (45). С. 77–87.
12. Тенденції розвитку зовнішньої торгівлі України. URL: <https://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id=354d699d-4648-4112-a81a-919a80555fb7&tag=TendentsiiRozvitkuZovnishnoiTorgivliUkraini>. (дата звернення: 14.12.2021).
13. Іваненко В. О., Мейш А. В. Особливості організації бухгалтерського обліку фінансових результатів на торговельних підприємствах. Вісник ЖДТУ. 2013. № 1 (63). С. 75–82.

14. Владичин М. Б., Струк Н. С. Організація обліку зовнішньоекономічної діяльності торговельних підприємств: стан і перспективи покращення. *Бізнес Інформ*. 2015. № 7. С. 35–41.
15. Наказ Міністерства фінансів України "Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 9 "Запаси" від 20.10.1999 р. № 246. [Електронний ресурс]. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99>. (дата звернення: 14.12.2021).
16. Уланенко О. І. Порівняльна характеристика методів трансфертного ціноутворення. *Ефективна економіка*. 2016. № 3. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2016_3_47. (дата звернення: 14.12.2021).
17. Онищенко В. Трансфертне ціноутворення 2021. URL: https://www.golovbukh.ua/article/7440-transfertne-tsnoutvorennya-2020#anc_1. (дата звернення: 14.12.2021).
18. Податковий кодекс України: Закон України від 02.12.2010 № 2755-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (дата звернення: 14.12.2021).

References

1. Pro bukhhalterskyi oblik ta finansovu zvitnist v Ukraini [Elektronnyi resurs]: zakon Ukrainy : [pryiniato VR Ukrainy vid 16.07.1999 № 996-XIV]. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14#Text>. (data zvernennia: 14.12.2021).
2. Kazanova M. Oblikova polityka-2018: shcho potribno pidkoryhuvaty [Elektronnyi resurs]. *Bukhhalter* 911. 2018. № 4. URL: https://i.factor.ua/ukr/journals/buh911/2018/january/issue-4/article-33112.html?utm_expid=.7YZnTvPwQKWpt2v10yesRw.0&utm_referrer=https%3A%2F%2Fwww.google.com%2F. (data zvernennia: 14.12.2021).
3. Lovinska L. H. Oblikova polityka – instrument orhanizatsii bukhhalterskoho obliku. *Naukovi pratsi NDFI*. 2005. №4 (33). S. 195–205.
4. Panteliichuk L. Oblikova polityka pidpriemstva. *Pratsia i zarplata*. 2002. № 3. S. 20.
5. Petruk O. M. Oblikova polityka pidpriemstva yak element rehlymentatsii bukhhalterskoho obliku. *Mahisterium*. 2004. Vyp. 14: *Ekonomichni studii*. S. 14–17.
6. Bilousova I. A., Baranovska T. V. Oblikova polityka v Ukraini : teoretychni zasady formuvannia ta praktyka zastosuvannia. *Zhytomyr, ZhDTU*, 2003. 512 s.
7. Zhytnyi P. Systemnyi aspekt oblikovoi polityky. *Bukhhalterskyi oblik i audyt*. 2006. № 1. S. 62–65.
8. Kuter M. Y. Teoriya bukhhalterskoho ucheta ; 2-e yzd., pererab, y dop. M. : Fynansy y statystyka, 2002. 640 s.
9. Shneidman L. Z. Uchetnaia polityka predpriatya: formirovanye y realizatsiya. *Bukhhalterskyi uchets*. 1995. №1. S. 52–57
10. Kharchuk Yu. Yu. Oblikova polityka ta yii vplyv na finansovu stiiikist vyshchykh navchalnykh zakladiv derzhavnoi ta komunalnoi vlasnosti v Ukraini. *Naukovi zapysky Natsionalnoho universytetu «Ostrozka akademiia»*. Serii «Ekonomika» : zbirnyk naukovykh prats Ostroh : Vydavnytstvo Natsionalnoho universytetu «Ostrozka akademiia», 2014. Vypusk 26. S. 124–129.
11. Yevdokymov V. V. Oblikova polityka pidpriemstva yak chynnyk upravlinnia velychynoiu finansovykh rezultativ. *Visnyk Zhytomyrskoho derzhavnoho tekhnolohichnoho universytetu*. Serii: *Ekonomichni nauky*. 2008. № 3 (45). S. 77-87.
12. Tendentsii rozvytku zovnishnoi torhivli Ukrainy. URL: <https://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id=354d699d-4648-4112-a81a-919a80555fb7&tag=TendentsiiRozvituZovnishnoiTorgivliUkraini>. (data zvernennia: 14.12.2021).
13. Ivanenko V. O., Meish A. V. Osoblyvosti orhanizatsii bukhhalterskoho obliku finansovykh rezultativ na torhovelykh pidpriemstvakh. *Visnyk ZhDTU*. 2013. №1 (63). S. 75–82.
14. Vladychyn M. B., Struk N. S. Orhanizatsiia obliku zovnishnoekonomichnoi diialnosti torhovelykh pidpriemstv: stan i perspektyvy pokrashchennia. *Biznes Inform*. 2015. № 7. S. 35–41.
15. Nakaz Ministerstva finansiv Ukrainy "Pro zatverdzhennia Polozhennia (standartu) bukhhalterskoho obliku 9 "Zapasy" vid 20.10.1999 r. № 246. [Elektronnyi resurs]. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99>. (data zvernennia: 14.12.2021).
16. Ulanenko O. I. Porivnialna kharakterystyka metodiv transfertnoho tsinoutvorennia. *Efektivna ekonomika*. 2016. № 3. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2016_3_47. (data zvernennia: 14.12.2021).
17. Onyshchenko V. Transfertne tsinoutvorennia 2021. URL: https://www.golovbukh.ua/article/7440-transfertne-tsnoutvorennya-2020#anc_1. (data zvernennia: 14.12.2021).
18. Podatkovyi kodeks Ukrainy: Zakon Ukrainy vid 02.12.2010 № 2755-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (data zvernennia: 14.12.2021).

Надійшла / Paper received : 15.12.2021

Надрукована / Printed : 31.01.2022

УДК: 338

DOI: 10.31891/2307-5740-2022-302-1-19

ЛОПАТОВСЬКА О. О.

<https://orcid.org/0000-0002-9301-3833>

e-mail: oksana_v_l@ukr.net

ГАЄВСЬКА О. С.

e-mail: vovchemis@ukr.net

Хмельницький кооперативний торговельно-економічний інститут

ЛІКВІДНІСТЬ ТА ПЛАТОСПРОМОЖНІСТЬ В КОНТЕКСТІ ФІНАНСОВОГО УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто питання теорії та методики оцінки ліквідності та платоспроможності підприємства через призму фінансового управління, результатом якого є взаємодія всіх елементів фінансових відносин підприємства, що характеризуються системою показників, відображаючи наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів, а також ефективними управлінськими рішеннями.

Досліджено трактування економічної категорії «управління ліквідністю та платоспроможністю» підприємства, а саме автори зазначають, що це процес розробки та прийняття ефективних управлінських рішень щодо виконання суб'єктами господарювання їх зобов'язань в повному обсязі і у встановлені строки за рахунок наявних платіжних засобів з метою забезпечення стабільного розвитку суб'єкта господарювання як в поточному та перспективному періоді. Визначені мета та основні завдання управління ліквідністю та платоспроможністю підприємства. Наведені основні етапи процесу управління ліквідністю та платоспроможністю суб'єктів господарювання, а також основні етапи їх аналізу.

Авторами зазначено, що формування політики управління ліквідністю та платоспроможністю повинно ґрунтуватися на таких базових принципах фінансового менеджменту: системності, плановості, цільової спрямованості, стратегічної орієнтованості, варіативності.

Виокремлено та охарактеризовано зміст стратегій фінансування оборотних активів: ідеальна; агресивна; консервативна; компромісна. Вибираючи стратегію фінансування оборотних активів, необхідно орієнтуватися на бажане співвідношення між рівнем рентабельності та рівнем ризику втрати платоспроможності підприємства, яке оцінюється необхідною величиною робочого капіталу.

Для ефективного управління платоспроможністю необхідно визначити, які види діяльності і які елементи активів чи пасивів сприяли зростанню або зменшенню грошових коштів, оборотних активів, власного оборотного та робочого капіталу і в якій мірі. При цьому оцінка платоспроможності підприємства має зосереджуватися, насамперед, на вивченні її аналізі причин фінансових утруднень підприємства.

Авторами було зазначено, що управління ліквідністю та платоспроможністю підприємств є важливою складовою фінансового менеджменту суб'єктів господарювання і впровадження ефективного управління ліквідністю та платоспроможністю є основою для забезпечення подальшого розвитку підприємств, що в свою чергу вплине на їх інвестиційну привабливість та конкурентоспроможність.

Ключові слова: фінансовий стан, ліквідність, платоспроможність, активи, капітал, зобов'язання, управлінські рішення, фінансове управління.

OKSANA LOPATOVSKA, O. GAEVSKA

Khmelnitsky Cooperative Trade and Economic Institute

LIQUIDITY AND SOLVENCY IN THE CONTEXT OF FINANCIAL MANAGEMENT OF ENTERPRISE ACTIVITIES

The article considers the theory and methods of assessing the liquidity and solvency of the enterprise through the prism of financial management, which results in the interaction of all elements of financial relations of the enterprise, characterized by a system of indicators, reflecting the availability, allocation and use of financial resources.

The interpretation of the economic category "liquidity and solvency management" of the enterprise is studied, namely the authors note that this is the process of developing and making effective management decisions to fulfill business obligations in full and on time due to available means of payment to ensuring stable development of the business entity in the current and future period. The purpose and main tasks of liquidity and solvency management of the enterprise are determined. The main stages of the process of liquidity and solvency management of business entities, as well as the main stages of their analysis.

The authors noted that the formation of liquidity and solvency management policy should be based on the following basic principles of financial management: systematic, planned, focused, strategic, variability.

The content of strategies for financing current assets is singled out and characterized: ideal; aggressive; conservative; compromise. When choosing a strategy for financing current assets, it is necessary to focus on the desired relationship between the level of profitability and the level of risk of loss of solvency of the enterprise, which is estimated by the required amount of working capital. For effective solvency management, it is necessary to determine which activities and which elements of assets or liabilities have contributed to the growth or reduction of cash, current assets, working capital and working capital and to what extent. At the same time, the assessment of the solvency of the enterprise should focus primarily on the study and analysis of the causes of financial difficulties of the enterprise.

The authors noted that liquidity and solvency management is an important component of financial management and the implementation of effective liquidity and solvency management is the basis for further development of enterprises, which in turn will affect their investment attractiveness and competitiveness.

Key words: financial condition, liquidity, solvency, assets, capital, liabilities, management decisions, financial management.

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

Аналітична практика при комплексній оцінці фінансового стану підприємства передбачає використання достатньо значної кількості показників, що дають змогу різнопланово охарактеризувати напрями діяльності суб'єкта господарювання. Однією із складових такої оцінки є система показників, що характеризують ліквідність та платоспроможність досліджуваного підприємства, та дають змогу оцінити його майбутні перспективи стосовно перетворення наявних активів на грошові кошти.

Сучасні умови господарювання вимагають від керівництва підприємств нових підходів до управління ліквідністю та платоспроможністю з урахуванням швидкої зміни зовнішнього середовища, можливості її негативного впливу на результати фінансово-господарської діяльності і необхідності розробки відповідних захисних заходів. При цьому потрібно застосовувати системний підхід та в комплексі формувати цілісну політику управління ліквідністю та платоспроможністю як невід'ємну складову фінансового менеджменту підприємства, пов'язану з іншими його елементами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Методичний та практичний підхід до визначення та оцінки ліквідності і платоспроможності підприємств розглянуто в наукових працях багатьох вітчизняних та зарубіжних авторів. Так, теоретико-практичне підґрунтя методики оцінки ліквідності і платоспроможності підприємств досліджували М. Болух, В. Вовк, В. Іваненко, В. Бугай, М. Лапішко, Є. Мних, Г. Панова, А. Поддєрьогін, Н. Давиденко, А. Дорошенко, А. Шеремет, В. Черкасов, Л. Лахтіонова, Є. Носова, М. Чумаченко, П. Роуз, Д. Уайтінг, Е. Хелферт та багато інших. Проте незважаючи на існуючі наукові доробки, питання управління ліквідністю та платоспроможністю підприємства потребують більш детальної уваги та опрацювання.

Формулювання цілей статті

Метою дослідження є вивчення розвитку підходів щодо управління ліквідністю та платоспроможністю підприємства, на основі чого надається можливість розробляти управлінські рішення, спрямовані на досягнення результативної діяльності та стабілізації фінансового стану підприємства.

Виклад основного матеріалу

Ліквідність та платоспроможність підприємства в умовах економічної кризи та політичної нестабільності є дуже важливою умовою для його господарської діяльності. Для того, щоб вижити в сучасних умовах, підприємствам необхідно контролювати та постійно покращувати основні фінансово-господарські показники.

Однією із складових сучасної практики управління фінансами підприємства є управління його ліквідністю та платоспроможністю. Основною метою управління ліквідністю та платоспроможністю підприємства є забезпечення оптимального рівня його ліквідності та платоспроможності з метою стабілізації та подальшого ефективного розвитку діяльності суб'єкта господарювання. Забезпечення визначеної мети можливо шляхом вирішення наступних завдань:

- ✓ проведення діагностики рівня ліквідності і платоспроможності;
- ✓ аналіз впливу дії факторів як зовнішнього, так і внутрішнього середовища на ліквідність та платоспроможність підприємства;
- ✓ управління активами щодо термінів погашення;
- ✓ управління вартістю фінансових ресурсів, що використовуються для забезпечення ліквідності та платоспроможності;
- ✓ здійснення прогнозування потреби у ліквідних коштах [1].

На нашу думку, під управлінням ліквідністю та платоспроможністю слід розуміти процес розробки та прийняття ефективних управлінських рішень щодо виконання суб'єктами господарювання їх зобов'язань в повному обсязі і у встановлені строки за рахунок наявних платіжних засобів з метою забезпечення стабільного розвитку суб'єкта господарювання як в поточному та перспективному періоді.

При обґрунтуванні концептуальних засад раціонального управління ліквідністю та платоспроможністю підприємства слід виходити зі змісту основних задач фінансового менеджменту та загальних принципів його організації.

Вважаємо, що формування політики управління ліквідністю та платоспроможністю має ґрунтуватися на таких базових принципах фінансового менеджменту: системності, плановості, цільової спрямованості, стратегічної орієнтованості, варіативності [2].

Згідно з принципом плановості та системності потрібно комплексно поєднувати всі напрями, прийоми та методи фінансового менеджменту з метою підтримки фінансової рівноваги підприємства як в короткостроковому періоді (за рахунок збалансованого управління його грошовими потоками та підтримки достатньої ліквідності його оборотних коштів), так і в довгостроковому періоді (за рахунок формування ефективної політики фінансування господарської та інвестиційної діяльності і оптимізації структури капіталу), що є головною умовою постійної платоспроможності.

Враховуючи принцип цільової спрямованості, завдання оптимізації грошового обігу на підприємстві може стати пріоритетним у випадку, коли в поточній фінансово-господарській діяльності намітилися проблеми з технічною платоспроможністю і потрібно вживати серйозні заходи щодо прискорення оборотності коштів та підвищення ліквідності його активів. Разом з тим, виходячи з принципу стратегічної орієнтованості, тактичні задачі підтримки платоспроможності підприємства повинні вирішуватися з урахуванням стратегії його довгострокового розвитку, що передбачає упереджуюче управління грошовими потоками з метою забезпечення такої структури активів, яка б позитивно впливала на його інвестиційний розвиток.

За принципом варіативності необхідно прогнозувати різноманітні варіанти розміщення грошових коштів з метою пошуку таких альтернатив, які дозволяють оптимально поєднати задачі забезпечення ліквідності та платоспроможності з досягненням належної прибутковості активів при допустимому рівні ризику.

Управління ліквідністю та платоспроможністю в сучасних умовах представляє собою певну систему, яка охоплює практично всі елементи фінансового менеджменту (рис. 1) [3].



Рис. 1. Складові управління ліквідністю та платоспроможністю підприємства [3]

При розробці політики управління ліквідністю підприємства потрібно враховувати особливості необоротних та оборотних активів як об'єкта фінансового управління.

Стратегія управління активами значною мірою залежить від ступеня їх ліквідності. Головне завдання фінансового менеджменту в області управління ліквідністю полягає в обґрунтуванні оптимального варіанту вкладення коштів у оборотні активи за критерієм максимізації рівня ліквідності. При цьому з огляду на необхідність забезпечення перспективної платоспроможності також необхідно в процесі управління необоротними активами намагатися забезпечувати повернення інвестованих коштів в найкоротші строки шляхом використання методів прискореної амортизації.

Тактичні рішення в області управління платоспроможністю пов'язані з оптимізацією величини та структури оборотних активів і полягають у виборі відповідної політики управління запасами, грошовими коштами, дебіторською заборгованістю. При цьому можуть використовуватися дві тактики вибору величини оборотних активів залежно від їх співвідношення з обсягами реалізації: обмежуюча та гнучка [4].

При використанні обмежуючої тактики підтримується обсяг оборотних активів на мінімально можливому рівні, тобто підприємство не створює додаткових резервів, підтримує сувору дисципліну розрахунків з постачальниками. Така тактика зменшує витрати на обслуговування оборотних активів, мінімізує ризик втрат при використанні оборотних коштів. Але дана модель обмежує можливості

підприємства щодо збільшення прибутків за рахунок розширення обсягів діяльності і швидкого реагування на зміни ринкової кон'юнктури. Вона може бути ефективною в політиці управління платоспроможністю тільки на тих підприємствах, що характеризуються невеликим обсягом короткострокових зобов'язань, оскільки при значних їх розмірах мінімізація оборотних активів супроводжуватиметься низькими рівнями ліквідності та поточної платоспроможності [4].

Тому, на наш погляд, більшого поширення повинна набути гнучка тактика, основний зміст якої полягає у забезпеченні високого співвідношення між поточними активами і обсягом реалізації, тобто підприємство збільшує такі статті балансу, які забезпечують можливість збільшення обсягів виробництва при відповідній зміні кон'юнктури ринку і дозволяють стимулювати обсяг продажів за рахунок надання відстрочки платежів. До таких статей можна віднести: грошові кошти, цінні папери, страхові і резервні запаси.

В результаті, ліквідність та платоспроможність підприємства збільшується за умови формування переважної частини його оборотних коштів на довгостроковій основі. Проте дана політика є витратною, тому управління платоспроможністю на її основі передбачає постійний пошук компромісу між скороченням прибутковості, пов'язаним із зростанням витрат на формування та обслуговування оборотних активів, і нарощенням ліквідності та платоспроможності.

Управління ліквідністю оборотних активів підприємства повинно обов'язково поєднуватися з управлінням поточними пасивами, оскільки від їх узгодженості залежить формування та можливість нарощення чистого оборотного (робочого) капіталу. При цьому важливе значення має обрана стратегія фінансування оборотних активів.

У теорії фінансового менеджменту виділяють чотири моделі її реалізації: ідеальну; агресивну; консервативну; компромісну [5].

Ідеальна модель полягає в тому, що довгострокові пасиви встановлюються на рівні необоротних активів, а короткострокові зобов'язання - оборотних активів. В цих умовах у підприємства відсутні як власні оборотні кошти, так і робочий капітал. У реальному житті ідеальна модель практично не застосовується через те, що вона є досить ризиковою, оскільки не передбачає формування резерву платоспроможності.

Агресивна модель фінансування оборотних активів полягає в тому, що довгострокові пасиви є джерелом покриття необоротних активів та постійної частини оборотних, тобто їх мінімуму, який необхідний для здійснення господарської діяльності, визначеного на основі нормування без врахування страхових запасів. У цьому разі змінна частина оборотних активів у повному обсязі забезпечує погашення короткострокових зобов'язань. Робочий капітал дорівнює постійній частині оборотних активів [6].

З позиції ліквідності і поточної платоспроможності ця стратегія також є ризикованою, оскільки обмежуватися лише мінімумом поточних активів досить складно. Таку стратегію фінансування оборотних активів може дозволити собі підприємство, яке не має проблем з отриманням короткострокових кредитів або комерційних кредитів постачальників. Крім того, агресивна політика здатна знизити ризик неплатоспроможності, але не може забезпечити високої рентабельності активів.

Консервативна модель фінансування оборотних активів передбачає, що змінна частина поточних активів також покривається довгостроковими пасивами. Як правило, дана модель застосовується на початкових стадіях діяльності підприємства за умови достатньої величини капіталу власників підприємства і доступності довгострокових кредитів для інвестиційного фінансування. У цьому разі через відсутність короткострокової заборгованості у підприємства високий рівень платоспроможності.

Компромісна модель фінансування оборотних активів найбільш реальна. Сутність її полягає в тому, що необоротні активи, постійна частина оборотних активів і приблизно 0,5 змінної частини поточних активів покриваються довгостроковими пасивами. При цьому робочий капітал визначається як різниця між довгостроковими пасивами і необоротними активами. Зауважимо, що при її використанні в окремі періоди господарської діяльності підприємство може мати надмірні обсяги оборотних активів, що негативно впливає на розмір прибутку.

Отже, вибираючи стратегію фінансування оборотних активів, необхідно орієнтуватися на бажане співвідношення між рівнем рентабельності та рівнем ризику втрати платоспроможності підприємства, яке оцінюється необхідною величиною робочого капіталу.

Характер заходів, що вживатимуться з метою досягнення цільового рівня платоспроможності залежить від того, який з показників фінансового стану у підприємства має незадовільні значення.

Так, факторами, що підвищують коефіцієнт поточної ліквідності є:

- максимальне обмеження вкладень капіталу у важколіквідні та недопущення вкладень у неліквідні поточні активи;
- наявність «чистих» поточних активів (у вигляді грошових коштів, цінних паперів, які можуть бути перетворені на гроші негайно) у розмірі, достатньому для покриття фінансових зобов'язань, строки сплати за якими настали або настануть у найближчий час;
- залучення у господарський обіг позикових коштів на максимально тривалий час [7].

Отже, для підвищення коефіцієнта покриття необхідно поповнювати реальний власний капітал і стримувати зростання позаоборотних активів і довгострокової дебіторської заборгованості. При цьому в

процесі управління платоспроможністю необхідно уникати збільшення даного показника за рахунок уповільнення оборотності коштів, вкладених у запаси, а також зростання дебіторської заборгованості. В свою чергу, для підвищення показника термінової платоспроможності необхідно сприяти зростанню забезпеченості запасів власними оборотними коштами, для чого варто збільшувати власні оборотні кошти й знижувати рівень запасів.

Вважаємо за необхідне розглянути ключові моменти управління платоспроможністю підприємства. При формуванні політики управління перспективною платоспроможністю необхідно враховувати, що вона характеризується достатньою часткою власного капіталу у складі джерел фінансування для гарантування постійної можливості підприємства погашати свої зобов'язання. Достатній рівень частки власного капіталу залежить від обраного менеджментом стандарту фінансування - традиційного або функціонального [8].

Функціональний підхід передбачає дотримання наступних вимог:

скориговане правило фінансової рівноваги: власний і прирівняні до нього капітал повинні повністю покривати стабільно розміщені активи (необоротні активи), тобто резерв ліквідності оцінюється за величиною власних оборотних коштів;

короткострокове фінансування базується на тому, що сума потреби в оборотних активах (у розмірі джерел власних оборотних коштів) міняється протягом звітного періоду і ці зміни можуть привести до однієї з альтернатив: або до зайвого забезпечення оборотними активами, внаслідок чого тимчасово з'являються вільні джерела власних оборотних коштів; або незадоволення потреби в оборотних активах, унаслідок чого доводиться використовувати позикові засоби [8].

При традиційному підході перспективна платоспроможність підприємства визначається такими правилами, які відображені на рис. 2.

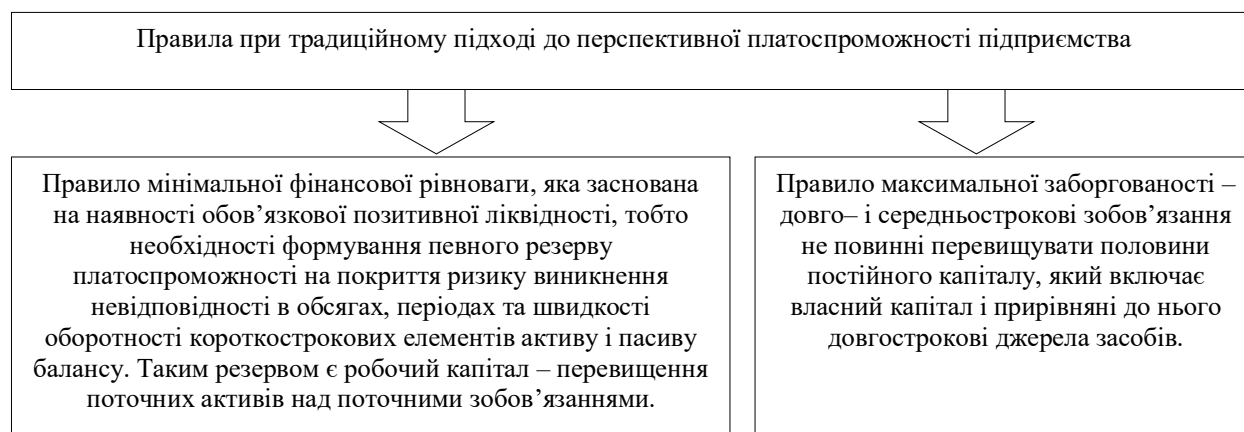


Рис. 2. Правила при традиційному підході до перспективної платоспроможності підприємства [9]

За функціональним підходом, питома вага короткострокових зобов'язань у складі джерел фінансування не може перевищувати частку ліквідних активів (грошові кошти і фінансові інвестиції, поточна дебіторська заборгованість і запаси, призначені для продажу). Решта вартості активів повинна бути профінансована за рахунок власного капіталу або довгострокових зобов'язань. З врахуванням цього, необхідна (достатня) частка власного капіталу у складі джерел фінансування є вже індивідуальною для кожного підприємства і на кожен звітний дату.

Коли вирішується проблема забезпечення необхідного приросту активів джерелами фінансування, найбільш сприятлива для підприємства ситуація з позиції забезпечення перспективної платоспроможності складається, якщо приріст нерозподіленого прибутку, амортизаційних відрахувань, інших власних джерел фінансування дорівнює приросту необоротних активів і необхідних запасів. Приріст решти елементів активів може бути забезпечений збільшенням поточних зобов'язань підприємства. При цьому в першу чергу розглядаються можливості збільшення кредиторської заборгованості шляхом цілеспрямованої зміни умов розрахунків з постачальниками і підрядчиками щодо термінів платежів. Що стосується додаткового залучення короткострокових позикових коштів, то її доцільність визначається можливим приростом рентабельності власного капіталу.

Таким чином, головним завданням в управлінні перспективною платоспроможністю є доведення до необхідних розмірів власних оборотних коштів та робочого капіталу.

Для ефективного управління платоспроможністю необхідно визначити, які види діяльності і які елементи активів чи пасивів сприяли зростанню або зменшенню грошових коштів, оборотних активів, власного оборотного та робочого капіталу і в якій мірі. При цьому оцінка платоспроможності підприємства має зосереджуватися, насамперед, на вивченні й аналізі причин фінансових утруднень підприємства.

Як правило, причинами неплатоспроможності є: невиконання плану з випуску й реалізації продукції; порушення структури й асортименту продукції, зниження її якості; збільшення собівартості

продукції; недотримання режиму економії; недовиконання плану прибутків і як результат - дефіцит власних джерел самофінансування; в умовах конкуренції – втрата каналів реалізації й постійних покупців, замовників; неплатоспроможність самих покупців і замовників; низька оборотність оборотного капіталу; відволікання коштів у наднормативні запаси сировини, матеріалів, готової продукції; інфляційні процеси й податкова політика, зокрема високі відсотки оподаткування [10].

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

При розробці політики раціонального управління ліквідністю та платоспроможністю підприємства доцільно розробляти комплекс заходів, спрямованих на забезпечення ліквідності та прискорення оборотності в розрізі окремих видів поточних активів (товарно-матеріальних запасів, дебіторської заборгованості, поточних фінансових інвестицій). При цьому обов'язково потрібно враховувати особливості та тривалість операційного та фінансового циклів підприємства в розрізі окремих видів діяльності, а потім вже визначати, в якому напрямку треба змінити активи чи пасиви, щоб сума його грошових коштів збільшилась.

Література

1. Олександренко І. В. Діагностика ліквідності та платоспроможності підприємства. Актуальні проблеми економіки. 2018. № 6 (156). С. 419-426.
2. Дорошенко А. П. Оцінка ліквідності та платоспроможності в контексті діагностики загального фінансового стану підприємства. Ефективна економіка. 2017. № 3.
3. Ремньова Л. М. Управління ліквідністю та платоспроможністю підприємства як складова фінансового менеджменту. Актуальні проблеми економіки. 2016. № 2 (32). С. 87-95.
4. Вовк В. Ліквідність та платоспроможність: економічна суть та експертна оцінка. Галицький економічний вісник. 2016. № 3. С. 169-173.
5. Лагун М. І. Методичні аспекти аналізу платоспроможності підприємства. Формування ринкових відносин в Україні. 2018. № 2 (57). С. 53-57.
6. Марцин В. С. Надійність, платоспроможність та фінансова стійкість - основні складові оцінки фінансового стану підприємства. Економіка. Фінанси. Право. 2020. № 7. С. 26-30.
7. Ванєва А. Р. Оцінка ліквідності і платоспроможності підприємства. Формування фінансових відносин в Україні. 2019. № 8 (63). С. 52-61.
8. Давиденко Н. М. Ліквідність та платоспроможність як показники ефективності фінансового менеджменту підприємства. Актуальні проблеми економіки. 2017. № 2. С. 36-40.
9. Науменкова С. В. Використання методів фундаментального аналізу в процесі оцінки фінансового стану підприємства. Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. 2020. № 12. С. 54-65.
10. Журавльова Ю. Ю. Сутність платоспроможності підприємства. Фінанси України. 2017. № 1. С. 116-121.

References

1. Oleksandrenko, I. V. (2018), "Diagnostics of liquidity and solvency of the enterprise", Aktual'ni problemy ekonomiky, vol. 6 (156), pp. 419-426.
2. Doroshenko, A. P. (2017), "Assessment of liquidity and solvency in the context of diagnosing the general financial condition of the enterprise", Efektyvna ekonomika, vol. 3.
3. Remn'ova, L. M. (2017), "Management of liquidity and solvency of an enterprise as a component of financial management", Aktual'ni problemy ekonomiky, vol. 2 (32), pp. 87-95.
4. Vovk, V. and Buhaj V. (2016), "Liquidity and solvency: economic essence and expert assessment", Halyts'kyj ekonomichnyj visnyk, vol. 3, pp. 169-173.
5. Lahun, M. I. (2018), "Methodological aspects of the solvency analysis of the enterprise", Formuvannya rynkovykh vidnosyn v Ukraini, vol. 2 (57), pp. 53-57.
6. Martsyn, V. S. (2020), "Reliability, solvency and financial stability are the main components of the assessment of the financial condition of the enterprise", Ekonomika. Finansy. Pravo., vol. 57, pp. 26-30.
7. Vanieva, A. R. (2019), "Assessment of liquidity and solvency of the enterprise", Formuvannya finansovykh vidnosyn v Ukraini, vol. 8(63), pp. 52-61.
8. Davydenko, N.M. (2017), "Liquidity and solvency as indicators of the efficiency of financial management of an enterprise", Aktual'ni problemy ekonomiky, vol. 2, pp. 36-40.
9. Naumenkova, S. V. (2020), "The use of methods of fundamental analysis in the process of assessing the financial condition of the enterprise", Problemy i perspektivy rozvytku bankiv's'koi systemy Ukrainy, vol. 12, pp. 54-65.
10. Zhuravl'ova, Yu.Yu. (2017), "Essence solvency of the enterprise", Finansy Ukrainy, vol. 1, pp. 116-121.

Надійшла / Paper received : 19.12.2021

Надрукована / Printed : 31.01.2022

УДК 338.242

DOI: 10.31891/2307-5740-2022-302-1-20

ГРЕЧИШКІНА Т. Д.

<https://orcid.org/0000-0001-5086-8914>

e-mail: tatyana.gre4ishkina@gmail.com

Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»

АНАЛІЗ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМ КАПІТАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

У статті проведено дослідження теоретичних підходів до визначення поняття людський капітал. Встановлено, що традиційні методи управління повинні відповідати сучасним тенденціям цифрової трансформації. Аналізується вплив зовнішніх та внутрішніх чинників на формування людського капіталу. Виявлено особливий вплив «штучного інтелекту» на формування підходів до управління людським капіталом. Визначено, що підприємства не мають єдиної системи показників оцінки якості людського капіталу. Розроблені рекомендації які дозволять в сучасних умовах управління людським капіталом якісно вплинути на ефективність діяльності підприємств, незалежно від розміру та об'єму виробництва.

Ключові слова: людський капітал; конкурентні переваги; людський потенціал; культура особистості; інструменти управління.

TETIANA HRECHYSHKINA

National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute»

ANALYSIS OF THE FACTORS OF INFLUENCE IS ON MANAGEMENT OF ENTERPRISE HUMAN CAPITAL

The article examines the theoretical approaches to the definition of human capital and theoretical approaches to human capital management. The process of identifying the abilities, knowledge and skills of individuals is one of the central tasks of human capital management. It is established that traditional management methods, including the processes of planning, hiring, evaluating, developing and motivating staff, aimed at its effective use and achieving the goals of the enterprise and employees, must meet modern trends in digital transformation. The article analyzes the influence of external (demographic situation, level of education, level of health care, cultural development) and internal factors (information development, personal investment in education) on the formation of human capital. The special influence of "artificial intelligence" on the formation of approaches to human capital management is revealed. There is an introduction of a new quality model of the current system of training and development of national culture, corporate culture, personal culture, in order to create a favorable economic climate. The control function should include determining the degree of efficiency of human capital use. It is determined that enterprises do not have a single system of indicators for assessing the quality of human capital, because it is impossible to give an objective assessment of the category of human capital. The individual is a rather complex central element of the economic population, so it is possible to analyze the deviation of the goals of the industry, enterprise, department, manager from the development strategy, goals, management. If raising the level of human capital helps to increase its capacity, it will undoubtedly affect the performance of delegated responsibilities and the effectiveness of the organization. Recommendations have been developed that will allow in the current conditions of human capital management to have a qualitative impact on increasing the competitiveness of enterprises, regardless of the size and volume of production.

Keywords: human capital; competitive advantages; human potential; personality culture; management tools.

Постановка проблеми у загальному вигляді

та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями

Сучасний розвиток інформаційно-цифрової економіки суттєво розширює межі використання «штучного інтелекту» суб'єктами господарювання. Збільшення інформаційного навантаження на нематеріальні активи призводить до нового погляду на традиційні методи управління підприємством, що застосовуються: у зв'язку з популяризацією концепції сталого розвитку людський капітал став важливою областю не фінансової звітності. За таких обставин набувають дедалі більшого значення поняття «людський капітал», «соціально-активне суспільство» та «креативне управління» як джерело переваг суб'єктів господарювання. Трансформація підходів до управління в економічному просторі створює умови для розробки та впровадження системи показників, які значно підвищують ефективність оцінки факторів впливу на формування людського капіталу, що, у свою чергу, призведе до економічного зростання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Початкові дослідження питання впливу людського капіталу на положення людини на ринку праці були розроблені такими класиками політичної економії як А. Смітом, В. Петті, Д. Ріккардо, О. Маршалом, Й. Шумпетером. Теоретичні основи управління людським капіталом та окремими його складовими досліджували Теодор Шульц [4] і Гері Беккер [1], які заклали основу «теорії людського капіталу». Значний внесок у становлення загальної теорії розвитку і людського капіталу, зокрема, було вено такими вченими як Саймон Кузнець, Майкл Спенс, Джордж Акерлоф. Вітчизняними науковцями такими як Л. Артеменко [5], В. Геець, Н. Голікова, О. Грішнова, М. Долішній, Я. Ларіна, М. Ніколайчук, Р. Пустовійт, Г. Яловий було написано не мало публікацій, однак питання залишається актуальним.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується стаття.

Проблемність дослідження цього аспекту в тому, що він потребує міждисциплінарного підходу. Визначаючи вагомий внесок зазначених науковців в проблематику управління людським капіталом, автор статті вважають доцільним сформулювати власну точку зору щодо особливостей такого управління та вимог до нього.

Формулювання цілей статті

Метою статті є визначення загальних підходів до вивчення категорії людський капітал в умовах цифрової економіки, дослідження теоретичних аспектів управління людським капіталом на основі системного підходу та методів забезпечення ефективного функціонування та розвитку підприємства в сучасних умовах господарювання. Проведення аналізу залежності інтелектуальної (культурної) складової з рівнем національного економічного розвитку, з метою розроблення висновків та пропозицій про зміни в результаті проведення політики управління людським капіталом.

Виклад основного матеріалу

Динамічні зміни, що відбуваються на ринку, і в значній мірі їх непередбачуваність, роблять одним з головних завдань функціонування підприємства пошук нових конкурентних переваг і джерел стійкого зростання і розвитку. Зі збільшенням хвилі інформатизації та цифровізації господарської діяльності увага була приділена таким цінностям, як корпоративна соціальна відповідальність і людський капітал, як значний актив організації і джерело майбутніх економічних вигод. Пошуком підходів до визначення сутності поняття людський капітал займаються багато науковців, в роботі Т. А. Фонарьової [7] представлено інформацію, що у процесі еволюції вчення про людський капітал, його визначення набувало значної кількості форм і відображало різні підходи до оцінки його сутності. Показано можливість і доцільність поділяти визначені форми залежно від сфери функціонування людського капіталу – економічної, культурної та соціальної.

Поняття людського капіталу є результатом природного розвитку та узагальненням понять людського фактора, людських або трудових ресурсів, інтелектуального капіталу і соціального капіталу, проте людський капітал є більш широкою економічною категорією: історичний шлях від пасивного об'єкта управління до рушійної сили, яка забезпечує ефективність суспільного виробництва. Сьогоднішньою практикою підтверджено – людина є найціннішим елементом ресурсів компанії. В даний час в теорії та практиці людського капіталу розрізняють індивідуальний, корпоративний і національний людські капітали (рис. 1).

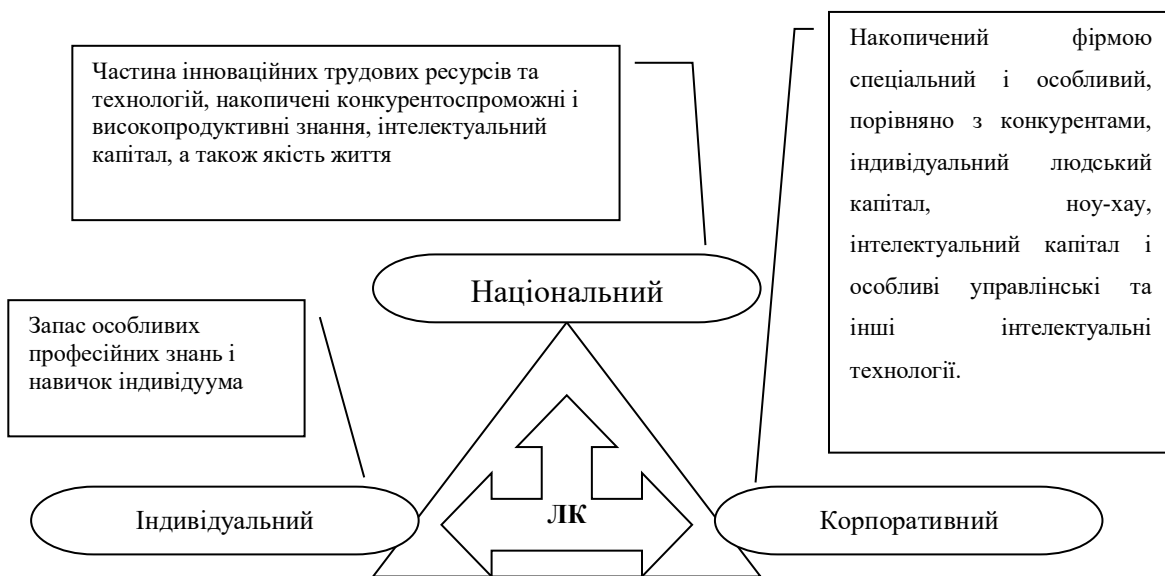


Рис. 1. Класифікація людського капіталу

Дослідивши різні підходи до трактування даного поняття, автор статті зупинився на наступному: «людський капітал – це культурний запас індивідуумів, їх звичок, здоров'я, знань, соціальних і особистісних атрибутів (включаючи креативність), втілених у здатності виконувати працю з метою отримання економічної цінності». До даного визначення хотілося б додати, що варто виокремлювати особисті вкладення людини в розвиток своєї компетентності, здатність до самоосвіти, наявність талантів. Процес ідентифікації наявних у індивідів здібностей, знань та навиків, що становлять основу категорії «людський потенціал» як стратегічної складової реалізації людських можливостей, має бути одним з центральних завдань управління людським капіталом. Вимірювання максимізує переваги з управління людським

капіталом, включає в себе: «знання» (цінність, що розвивається і росте з досвідом організації), неочевидні навички співробітників (дії в нестандартних ситуаціях, швидкість оброблення інформації), організаційну культуру (і закладені в неї цінності), а також міжособистісні відносини. Управління людським капіталом доцільно починати на етапі профорієнтації та соціальної адаптації в колективі. Людина приходить в організацію зі своїм власним досвідом, поглядами, які можуть прижитися, а можуть не прижитися на новому місці. Завдання національного рівня - узгодити культурні цінності з економічними планами, тоді як підприємства – пристосувати людину, через організаційну культуру, на нове ставлення до роботи, стимулювати творчі здібності. Кожна система використовує ряд власних офіційних і неофіційних підходів для того щоб ввести людину в свій організаційний клімат.

Загальними (зовнішніми) чинниками, що впливають на формування та управління людським капіталом національного рівня є демографічна ситуація, екологічне і соціальне середовище, рівень освіти і охорони здоров'я в структурі економічно активного населення, рівень життя. Індивідуальний рівень також включає рівень здоров'я, освіти, культури. Американський лауреат Нобелівської премії 2001 року Майкл Спенс (Michael Spence, народ. 1943 р.) на основі розробленої ним теорії ринкових сигналів [8] вивів обґрунтування того, що рівень освіти працівника не має безпосереднього впливу на його продуктивність, а є лише «сигналом» про те, що працівник має потенціал до підвищення результативності своєї праці. У підсумку він або підприємство, втрачаючи кошти на підвищення кваліфікації цього працівника, купують лише «сигнал», який дає змогу претендувати на більш високий результат праці і, відповідно, більш високу заробітну плату. Звідси, відкритим залишається питання для підприємств - ефективність управління коштами на навчання. Ключові важелі аналізу: оборотання та заробітна плата. Існують різні заходи в області ефективного найму співробітників і зниження рівня плинності кадрів. Ці заходи включають, серед іншого:

- виявлення причин такого кроку нових співробітників, в тому числі приділення уваги найбільш частим проблемам, з якими стикаються співробітники, в початковий період роботи;
- розширений аналіз вимог до вакансій, з точки зору більшої точності підготовлених пропозицій про роботу;
- розробка правил адаптації нових співробітників.

Правильне планування бюджету вимагає глибокого аналізу потреб у навчанні з особливим наголосом на індивідуальні потреби кожної людини у розвитку, а також на досвіді, пов'язаному з попереднім навчанням. Дослідження канд. екон. наук Лебеде Т. Б. «Вплив освіти на економічну динаміку в Україні» [9] визначило, що збільшення частки населення з вищою освітою може впливати позитивно на динаміку виробництва нових видів продукції, але не має впливу на технологічний розвиток та інновації в країні.

Зовнішні фактори індивідуального рівня обумовлені рівнем інформаційних технологій. Традиційні методи управління, що включають процеси планування, наймання, оцінювання, розвитку та мотивації персоналу, спрямовані на ефективне його використання та досягнення цілей підприємства і працівників, повинні відповідати сучасним тенденціям цифрової трансформації. Штучний інтелект – актуальна в наш час тема у науковому середовищі, викликає хвилю питань щодо місця людини в економічному просторі з впровадженням нового технологічного циклу. Основа будь-якого комп'ютерного механізму – алгоритм, всі господарські процеси, де мають місце дії людей які можливо задати алгоритмом – в майбутньому обов'язково будуть виконуватися роботами. Про це говорять наукові дослідження провідних інститутів світу, які в свою чергу запевняють, що з'явиться більша кількість робочих місць, людський капітал стане головним активом.

Таким чином, має місце впровадження нової якісної моделі діючої системи підготовки трудових кадрів та розвитку національної культури, культури підприємства, культури особистості, задля створення сприятливого економічного клімату. Освіта корисна та обов'язково потрібна в трьох випадках: коли людина приступає до роботи, коли співробітнику доручають нову роботу (нова посада, підвищення), коли перевірка встановлює, що в людині бракує певних навичок для ефективного виконання своєї роботи. На рівні підприємства варто розглянути можливість проведення внутрішнього навчання, наприклад, у формі наставництва для нових людей. Необхідно доповнити систему оцінки навчання певною оцінкою ефектів роботи навчених осіб (в залежності від цілей та обсягу навчання – зміни в поведінці, досягнуті результати). Також специфіка галузі виражається в підході до управління людським капіталом, який розглядається як джерело вартості компанії. Під час планування навчання співробітників компанії вкрай необхідно брати до уваги фактор інформаційного навантаження, який у цій концепції веде до зниження рівня громадянської активності. Освітні програми в Україні, як в багатьох пострадянських країнах, в своїй основі прописують чіткий алгоритм для кожного учня, студента – стандарти викликають «стандартизоване мислення», креативність та загальний рівень ерудиції населення знижується. На рисунку 2 наведено динаміку стану культури за 10 років в Україні - загальний тренд на зменшення.

На погляд автора, освіта повинна розвивати в людині систему всебічного мислення (комбіновані дисципліни, вибіркові інтереси і т.д.). Вже зараз учні під час заняття, як і співробітники в робочий час, мають змогу виконувати завдання керівництва, одночасно вести діалог з іншою людиною через особистий канал зв'язку (телефон, ноутбук, планшет та ін.) та будувати плани на день в помислах. Управління стає

багатовекторне, поодинокі керувати бізнесом стає проблематично, відповідно, модель та методи управління повинні відповідати обсягу аналізу причинно-наслідкових зв'язків, що виникають в процесі досягнення стратегічної цілі суб'єкту господарювання. Саме культура (креативність) особистості стимулює гнучкість мислення, допомагає виявити неочевидні зв'язки.

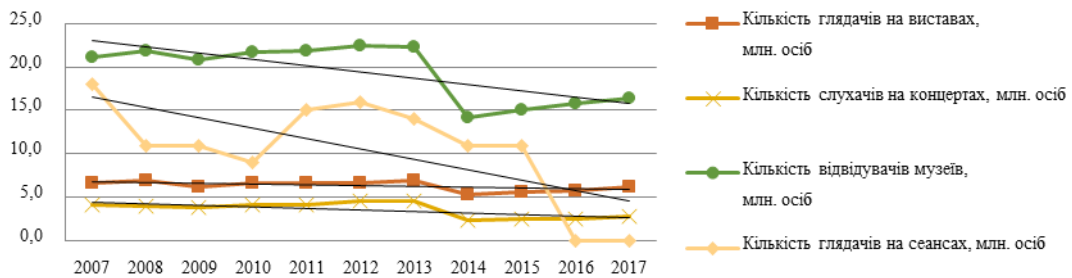


Рис. 2. Динаміка культурного стану в Україні [10]

Відмінна динаміка спостерігається у структурі витрат на охорону здоров'я. Згідно з Національними рахунками охорони здоров'я в Україні [11] обсяг поточних витрат на охорону здоров'я має тенденцію зростання, у той час коли їхня частка у ВВП скорочується.

Таблиця 1

Витрати на охорону здоров'я в Україні

Показник \ Роки	2015	2016	2017	2018	2019
Поточні витрати на охорону здоров'я, млн грн	149 163,5	174 481,5	214 351,4	257 945,8	282 138,1
Загальні витрати на охорону здоров'я, як % від ВВП	7,5	7,3	7,2	7,2	7,1

У період з 2015 р. по 2020 р. міграційний приріст знизився [2], що говорить про збереження значної частки економічно-активної частини населення в Україні, коли в цей же час кількість зайнятого населення стрімко знизилась.

Таблиця 2

Показники діяльності ДМС, 2015-2020 рр.

Показник \ Роки	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Оформлено документів для виїзду громадян України за кордон на постійне місце проживання, осіб	11345	13621	9191	8551	11311	3889
Повернулось в Україну, осіб	1687	1958	1871	1634	1996	1519

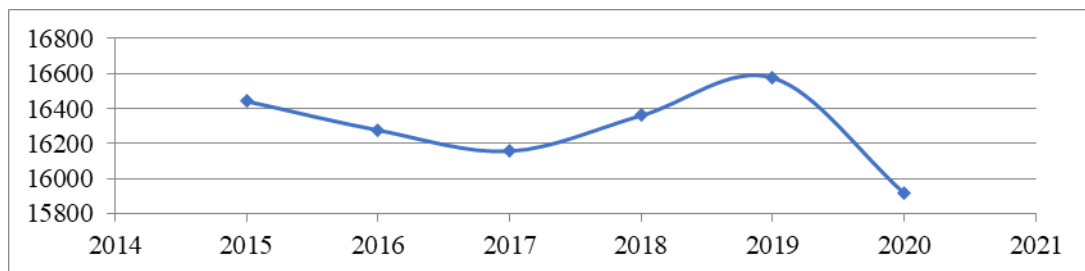


Рис. 3. Кількість зайнятого населення у віці 15-70 років, тис. осіб [10]

Зниження міграційного руху та зайнятості викликане в першу чергу пандемією COVID-19, але відрив істотний. Аналізуючи статистичні дані вікових груп зайнятої частини населення найчисленніша група - це співробітники у віці від 35 до 49 років (у 2020 році – 6591,5 тис. осіб). До другої за величиною групу входять співробітники у віці від 25 до 34 років (4164,6 тис. осіб). Невелику групу, в свою чергу, складають молоді працівники у віці до 29 років (2771,4 тис. осіб). Така структура свідчить про «старіння» населення країни. Коли більша половина зайнятого населення стане пенсійного віку виникне необхідність у залученні на підприємство багато провідних фахівців, рівень підготовки (розвитку) яких значно різниться від існуючого. Рекомендовано такі дії:

- виконання оцінки майбутніх робіт;

- підготовка і впровадження правил преміювання з чітко визначеними критеріями, які заохочують поведінку співробітників у відповідності зі стратегічними цілями;
- доповнення системи оплати праці різними видами пільг;
- впровадження інструментів оцінки ефективності системи винагород (наприклад, в формі регулярних опитувань задоволеністю).

Функція контролю має включати визначення ступеня ефективності використання людського капіталу. Процес контролю передбачає набір затверджених стандартів та зміну результату для визначення відхилення від встановлених норм для вживання коригувальних заходів, за необхідності. На рівні держави функція виконується міністерствами, з певними показниками діяльності: рівень життя та індекс людського розвитку [3]. Єдиних затверджених показників, що мають використовувати підприємства в рамках стратегій соціального менеджменту підприємства немає. Питання ускладнюється відношенням адміністрації підприємств до ефективних методів оцінки результатів діяльності. Якщо підвищення рівня людського капіталу сприяє підвищенню його потенціалу, це, безсумнівно, позначиться на ефективності працівника, часі виконання делегованих йому обов'язків та ефективності діяльності організації. Необхідно виявити сильні та слабкі сторони співробітника, визначити в якому напрямку він може удосконалюватися. Управління людським капіталом – специфічне завдання, що вимагає більшої об'єктивності в оцінці. До широко описаних в літературі інструментів управління або консультаційних послуг, доступних на ринку належать: складні інструменти для відбору кандидатів, система оцінки співробітників, розробка моделі компетенцій і оцінка компетенцій, програми розвитку персоналу чи система пільг, не пов'язаних із заробітною платою. Альтернативним варіантом є тренінги, яким передують заходи за участю людей, відповідальних за кадрові питання, а також наявність менеджерів за напрямками розвитку співробітників, що відповідають за потреби в нових знаннях, нових навичках і т. д. В умовах сучасної цифрової трансформації до інструментів можна віднести: техніку спілкування, двосторонню конструктивну дискусію, спокійну обстановку (позитивний організаційний клімат) і т.д. Втілити функцію можливо через формування чітких цілей, робочих стандартів.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

В результаті проведеного дослідження можна відзначити, що доволі складно дати об'єктивну оцінку категорії людський капітал, так як індивід, центральна ланка сукупності, складний елемент. Можливо лише аналізувати відхилення цілей галузі, підприємства, відділу, керівника від стратегії розвитку, цілей, управління. Інвестування в зовнішні чинники формування людського капіталу необхідно проводити в довгостроковій перспективі. Аналіз чинників показав як важлива культурна складова, креативне відношення особистості до роботи, що саме культура (креативність) особистості стимулює гнучкість мислення, допомагає виявити неочевидні зв'язки. Варто підкреслити, що застосування «штучного інтелекту» в економічному просторі знижає рівень міжособистісних відносин, комунікація набуває алгоритмізований характер, має ризики призводити до інформаційного навантаження. Для управління важлива двостороння конструктивна дискусія, співставлення цілей, об'єктивна оцінка роботи. Ефективність діяльності підприємства, що включає управління людським капіталом, повинно відповідати сучасним тенденціям та використовувати сучасні інструменти, не слід недооцінювати вплив соціально-психологічних особливостей управління. Наведені рекомендації потребують детального вдосконалення та впровадження.

Література

1. Becker G.S. Investment in Human Capital: A Theoretical Analysis. *Journal of Political Economy* Vol. 70, No. 5, Part 2, 1962. С. 9–49.
2. Статистичні дані Державної міграційної служби України [Електронний ресурс]. – 2020. – Режим доступу : <https://dmsu.gov.ua>.
3. Доклад о человеческом развитии 2020 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://hdr.undp.org/sites/default/files/hdr_2020_overview_russian.pdf.
4. Schultz T. Investment in Human Capital. *Economic Growth. an American. Problem*. Englewood Cliffs, 1964.
5. Артеменко Л. Б. Людський капітал: наукові підходи та стан формування в Україні / Людмила Борисівна Артеменко // Галицький економічний вісник. — Т. : ТНТУ, 2016 — Том 50. — № 1. — С. 22-31. — (Формування механізму зміцнення конкурентних позицій національних економічних систем у глобальному, регіональному та локальному вимірах).
6. Геєць В. М. Україна у вимірі економіки знань / за ред. В. М. Геєця. – К. : Основа, 2006. – 592 с.
7. Фонарьова Т. А. Людський капітал як економічний, культурний і соціальний феномен [Електронний ресурс] / Т. А. Фонарьова // «Економіка та суспільство». – 2017. – Вип. № 9. – Режим доступу : <http://economyandsociety.in.ua>.
8. Spence M. *Market Signaling: Informational Transfer in Hiring and Related Processes* // Cambridge, Harvard University Press, 1974.

9. Вплив освіти на економічну динаміку в Україні [Електронний ресурс] / Т. Б. Лебеда // Економіка і прогнозування. - 2014. - № 4. - С. 110-121. - Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/econprog_2014_4_10.

10. Демографічна та соціальна статистика. Культура (1990-2017) [Електронний ресурс] // Сайт Державної служби статистики України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

11. Національні рахунки охорони здоров'я (НРОЗ) України у 2019 р. [Електронний ресурс] // Сайт Державної служби статистики України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

References

1. Becker G.S. Investment in Human Capital: A Theoretical Analysis. – Journal of Political Economy Vol. 70, No. 5, Part 2, 1962. – S. 9–49.
2. Statystychni dani Derzhavnoi mihratsiinoi sluzhby Ukrainy [Elektronnyi resurs]. – 2020. – Rezhym dostupu do resursu: <https://dmsu.gov.ua>.
3. Doklad o chelovecheskom razvitii 2020 [Elektronnij resurs] / Rezhim dostupu : https://hdr.undp.org/sites/default/files/hdr_2020_overview_russian.pdf.
4. Schultz T. Investment in Human Capital // Economic Growth. – an American. Problem. Englewood Cliffs, 1964.
5. Artemenko L. B. Liudskiy kapital: naukoviy pidkhody ta stan formuvannia v Ukraini / Liudmyla Borysivna Artemenko // Halytskyi ekonomichnyi visnyk, — Т. : TNTU, 2016 — Tom 50. — № 1. — S. 22-31. — (Formuvannia mekhanizmu zmitsnennia konkurentnykh pozytsii natsionalnykh ekonomichnykh system u hlobalnomu, rehionalnomu ta lokalnomu vymirakh).
6. Heiets V. M. Ukraina u vymiri ekonomiky znan / za red. V. M. Heietsia. – К. : Osnova, 2006. – 592 s.
7. Fonarova T. A. Liudskiy kapital yak ekonomichnyi, kulturnyi i sotsialnyi fenomen [Elektronnyi resurs] / T. A. Fonarova // «Ekonomika ta suspilstvo». 2017. Vyp. № 9. – Rezhym dostupu do zhurnalu : <http://economyandsociety.in.ua>.
8. Spence M. Market Signaling: Informational Transfer in Hiring and Related Processes // Cambridge, Harvard University Press, 1974.
9. Vplyv osvity na ekonomichnu dynamiku v Ukraini [Elektronnyi resurs] / Т. Б. Лебеда // Економіка і прогнозування. - 2014. - № 4. - С. 110-121. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/econprog_2014_4_10.
10. Demografichna ta sotsialna statystyka / Kultura (1990-2017) [Elektronnyi resurs] / sait Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy. – Dostupnyi z : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
11. Natsionalni rakhunky okhorony zdorovia (NROZ) Ukrainy u 2019 r. [Elektronnyi resurs] / sait Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy. – Dostupnyi z : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

Надійшла / Paper received : 13.01.2022

Надрукована / Printed : 31.01.2022

УДК: 330.341.1

DOI: 10.31891/2307-5740-2022-302-1-21

СИДОРЧУК І. П.

<https://orcid.org/0000-0002-8856-6513>

e-mail: i.sydorchuk@i.ua

Хмельницький національний університет

СУЧАСНИЙ СТАН РОЗВИТКУ СТРАХОВОГО РИНКУ В УКРАЇНІ

У статті здійснено аналіз страхових компаній у розрізі їх видів та основних показників діяльності страхового ринку. Для аналізу стану страхового ринку розглянуто обсяги страхових премій та страхових виплат, кількість укладених договорів страхування, обсяг надходжень та питому вагу валових страхових премій, страхові резерви, активи страховиків. Визначено основні тенденції у вітчизняному страхуванні. Досліджено вплив пандемії COVID-19 на сучасний стан розвитку страхового ринку в Україні. Запропоновано комплекс заходів для успішного подальшого розвитку ринку страхових послуг.

Ключові слова: страхування, страховий ринок, страхові премії, страхові виплати, пандемія COVID-19.

IVANNA SYDORCHUK

Khmelnitskyi National University

CURRENT STATE OF DEVELOPMENT OF THE INSURANCE MARKET IN UKRAINE

The given statistical data show that the interest of Ukrainians in insurance and the level of financial literacy of the population is growing, trust in insurance services is increasing. However, the crisis related to the COVID-19 pandemic and the economic crisis in 2020 continued to have a moderate impact on insurers. Insurers' insurance premiums reported to the National Bank maintained an upward trend, but the increase was halved.

The problematic consequences of the pandemic for insurers are: reduction of the share of insurance premiums for aviation insurance and property insurance; reducing the number of contracts related to new car insurance; difficulty in the organization of remote customer service by employees of the insurance company, namely the assessors of insurance losses; elimination of small insurance companies that failed to organize quality online services. The pandemic has led to both positive and negative consequences in the activities of domestic insurers. It gave a new impetus to the development of insurance culture among Ukrainian citizens. People began to understand the importance of such a service, especially life and health insurance. Therefore, it can be argued that most insurance companies in the market were able to adjust and find solutions for stable operation in conditions of economic danger.

Thus, according to the current process of formation of the insurance market in Ukraine, we came to the conclusion that its further successful development will depend on: effective control over the activities of insurers by the state; strengthening the capital requirements of insurers, their solvency and assets; adaptation of domestic insurance legislation in accordance with the norms, rules and requirements of European and world markets; introduction of innovative insurance technologies and the latest service quality standards in this area; creation of associations of insurers on the most important insurance issues; creation of a comprehensive system of training and retraining; promotion of insurance services among the population.

Keywords: insurance, insurance market, insurance premiums, insurance payments, pandemic COVID-19.

Постановка проблеми у загальному вигляді

та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями

Сучасний період становлення ринкової економіки об'єктивно зумовлює зростання потреби у страховому захисті усіх суб'єктів ринку. Саме наявність такої потреби та реальна можливість її задоволення характеризують ступінь розвитку економіки країни, дають уяву про рівень захищеності її фізичних і юридичних осіб. Сьогодні страховий ринок України є найрозвиненішим сектором ринку небанківських послуг. Загальною тенденцією вітчизняного ринку є постійне збільшення кількості та якості активів страхових компаній та розширення спектра страхових послуг.

Проте сьогодні світова економіка зазнала певного удару через пандемію. Всі події, які розгорнулися на фоні COVID-19 певним чином вплинули і на ринок страхування в Україні. Оскільки стан ринку страхування безпосередньо залежить від розвитку економіки країни, необхідно визначити та проаналізувати вплив та наслідки пандемії з метою адаптації страхових компаній до цих змін.

Аналіз досліджень і публікацій

Питанню розвитку вітчизняного страхового ринку, страхуванню та його ролі в соціально-економічних процесах приділяли увагу такі науковці: В. Д. Базилевич, Г. М. Пурій, Н. В. Фесенко, Л. М. Яремченко та ін. Однак, динамічний характер розвитку потребує постійного поглиблення наукових напрацювань, зокрема тенденцій і перспектив страхового ринку України та на цій основі формування шляхів прискорення його ефективного розвитку.

Формулювання цілей статті

Метою статті є аналіз сучасного стану страхового ринку України, з'ясування об'єктивних умов його подальшого успішного розвитку.

Виклад основного матеріалу

Ринок страхових послуг є другим за рівнем капіталізації серед інших небанківських фінансових ринків. Так, дані Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг свідчать (табл. 1), що загальна кількість страхових компаній станом на 31.12.2018 становила 281, у тому числі СК «life» – 30 компаній, СК «non-life» – 251 компанія, (станом на 31.12.2017 – 294 компанії, у тому числі СК «life» – 33 компанії, СК «non-life» – 261 компанія). Кількість страхових компаній продовжує тенденцію до зменшення, так за 2018 рік порівняно з 2017 роком, кількість компаній зменшилася на 13 СК, порівняно з 2016 роком зменшилася на 29 СК [1].

Таблиця 1

Кількість страхових компаній в Україні у період 2017-2021 рр.

Кількість страхових компаній	Станом на:					
	31.12.2017	31.12.2018	30.06.2018	30.06.2019	01.07.2020	25.05.2021
Загальна кількість	294	281	291	249	215	191
у т.ч. СК «non-Life»	261	251	260	223	195	172
у т.ч. СК «Life»	33	30	31	26	20	19

Кількість страхових компаній (СК) станом на 30.06.2019 становила 249, з яких 26 СК зі страхування життя (СК «Life») та 223 СК, що здійснювали види страхування, інші, ніж страхування життя (СК «non-Life»). За I півріччя 2019 року в порівнянні з аналогічним періодом 2018 року кількість страхових компаній зменшилась на 42 СК [2].

Станом на 01.01.2021 в Державному реєстрі фінансових установ (ДРФУ) обліковувалось 210 страховиків, з них 20 - компанії зі страхування життя. За період 01.07.2020-01.01.2021 Національний банк анулював ліцензії 9 страховикам, які здійснювали діяльність у сегменті non-life – за їх заявами. Майже усі страховики, яким анульовано ліцензії, підтвердили відсутність страхових зобов'язань та діючих договорів страхування/перестраховування на дату подання до Національного банку заяви про анулювання ліцензій [8].

За 2018 рік частка валових страхових премій у відношенні до ВВП становила 1,4%, що на 0,1 в.п. менше в порівнянні з 2017 роком; частка чистих страхових премій у відношенні до ВВП залишилась на рівні 2017 року та становила 1,0%. У порівнянні з 2017 роком на 5 935,7 млн грн (13,7%) збільшився обсяг надходжень валових страхових премій, обсяг чистих страхових премій збільшився на 5 929,9 млн грн (20,8%).

У порівнянні з 2017 роком на 5 935,7 млн грн (13,7%) збільшився обсяг надходжень валових страхових премій (табл. 2), обсяг чистих страхових премій збільшився на 5 929,9 млн грн (20,8%) [1; 2].

Станом на 31.12.2017 обсяг загальних активів страховиків становив 63 493,3 млн грн, що на 10,7% більше в порівнянні з відповідним показником минулого року [1]. У порівнянні з 2018 роком на 3 633,7 млн грн (7,4%) збільшився обсяг надходжень валових страхових премій, обсяг чистих страхових премій збільшився на 5 161,7 млн грн (15,0%). Обсяг валових страхових виплат у порівнянні з 2018 роком збільшився на 1 474,9 млн грн (11,5%).

Позитивна динаміка простежується і у 2019 році. Так, у першому ж кварталі 2019 року, в порівнянні з минулим роком, українські страхові компанії зібрали на 14,7% більше страхових премій, а ринок страхування життя зріс на 23,6%. Загальна кількість застрахованих людей зросла на 11,8%, а обсяги страхових премій досягли 1 млрд грн. Найбільший приріст страхових полісів був отриманий від фізичних осіб – понад 95% від всіх проданих полісів страхування життя [3].

Операції вихідного перестраховування за 2019 рік зменшились на 6,8% з 17 940,7 млн грн до 16 713,4 млн грн за рахунок зменшення на 1 528,0 млн грн (10,2%) обсягів перестраховування із страховиками-резидентами. При цьому, операції з перестраховування із страховиками-нерезидентами збільшились на 300,7 млн грн (10,0%). Страхові резерви станом на 31.12.2019 зросли на 2 583,2 млн грн (9,6%) у порівнянні з аналогічною датою 2018 року, при цьому резерви зі страхування життя зросли на 938,6 млн грн (10,1%), технічні резерви – на 1 644,6 млн грн (9,3%).

Таким чином, приведені статистичні дані говорять про те, що інтерес українців до страхування та рівень фінансової грамотності населення зростає, підвищується довіра до послуг страхування.

Однак, криза, пов'язана з пандемією COVID-19, та криза економічна за у 2020 році продовжували помірно впливати на діяльність страховиків. Показники страхових премій страховиків, що звітуються до Національного банку, зберегли тенденцію до зростання, проте приріст скоротився удвічі: з +20% (2019/2018) до +12% (2020/2019). Очевидним є просідання показників діяльності страховиків, що звітують, у II кварталі 2020 року, що пов'язане із першим запровадженням карантинних заходів та локдауну, загальним спадом ділової активності і у деяких випадках неготовністю компаній переорієнтувати свою роботу на дистанційний електронний формат без втрати якості надання послуг

У Національному банку України зазначили, що минулого та на початку цього року фінансовий стан низки страховиків продовжував погіршуватися. У березні регулятор склав 46 актів про порушення страховиками нормативів і сім актів – через неподання компаніями звітності.

До низки компаній було застосовано заходи впливу. Так, 20 компаній Нацбанк зобов'язав усунути порушення. Ще 17 компаніям тимчасово зупинив ліцензії, з них семи – за неподання звітності, 10 – за порушення нормативів.

Деякі компанії вже подали інформацію, і в НБУ роблять попередній висновок про те, що бізнес-моделі страхових компаній змінюються з року в рік. Так, близько 20 компаній у 2020 році порівняно з 2019-им мали суттєві зміни в структурі видів страхування, категорій клієнтів, видів діяльності [8].

Ситуація, пов'язана з карантинном, значною мірою вплинула на поведінку клієнтів страхових компаній. У даній нестабільній ситуації люди відчували потребу в опорі, не бажаючи ризикувати і в без того непередбачуваної реальності – пандемії COVID-19. Таким чином, на ринку страховиння збільшився попит на медичне страхування та страхування життя. Про дану тенденцію свідчить збільшення частки страхових премій по цих двох видах страхування у 2020 році, порівняно із 2019, на 2% та 3% відповідно.

Таблиця 2

Динаміка основних показників діяльності страхового ринку України

Показники	2017	2018	2019	2020	Темпи приросту, %		
					2018/2017	2019/2018	2020/2019
Валові страхові премії	43 431,8	49 367,5	53 001,2	45051,0	+13,7	+7,4	-15%
Валові страхові виплати	10 536,8	12 863,4	14 338,3	15628,8	+22,1	+15	+9
Сплачено на перестраховання	18 333,6	17 940,7	16 713,4	17381,9	-2,14	-6,8	+4
Обсяг сформованих страхових резервів	57 381,0	63 493,3	29 558,8	34642,9	+10,7	+9,6	+17,2

Джерело: складено автором на основі [6; 8]

У 2020 році відбулось зростання інтересу страхувальників до нових програм страховиків, які забезпечують страхування на випадок захворювання COVID-19. Однак не усі страхові компанії були спроможними представити своїм клієнтам дану послугу. Серед вітчизняних страхових компаній, які все ж створили окремі програми по захисту населення від коронавірусу, можна назвати наступні: «Провідна», «ARX», «USI», «ІНГО», «ТАС» та «Країна». За кожною із представлених програм страхові компанії повинні виплатити страхову суму застрахованій особі у випадку: розладу здоров'я через зараження вірусом COVID-19; смерті внаслідок інфікування вірусом COVID-19 [8].

У реаліях пандемії технологічні розробки стали особливо важливими для розвитку нових методик надання послуг. Сьогодні страховики інтегрують технології у власний бізнес, онлайн-канали. Більшість страхових компаній здійснили трансформацію власних продуктів в формат електронних полісів. Попит серед страхувальників на онлайн-сервіси є досить високим, що насамперед пов'язано з прагненням знизити ризики захворіти, відвідуючи офіси страхових компаній.

Проблемними наслідками пандемії для страховиків є:

- скорочення частки страхових премій по авіа-страхуванню та страхуванню майна.
- зменшення кількості контрактів, що стосуються страхування нового авто.
- складність в організації віддаленого обслуговування клієнтів співробітниками страхової компанії, а саме оцінювачів страхових збитків.

- ліквідація малих страхових компаній, які не змогли організувати якісні онлайн-сервіси.

Пандемія призвела як до позитивних, так і негативних наслідків у діяльності вітчизняних страховиків. Саме вона надала новий поштовх розвитку в українських громадян культури страхування, люди почали розуміти важливість такої послуги, перед усе це стосується страхування життя та здоров'я. Тож можна стверджувати той факт, що більшість страхових компаній ринку змогла підлаштуватися та знайти рішення для стабільного функціонування в умовах економічної небезпеки [9].

За прогнозами експертів [3–7] основні тенденції у вітчизняному страхуванні наступні:

- зміна європейського капіталу на заокеанський. Так, український ринок покинув французький страховик АХА, а його місце зайняв Канадський холдинг Fairfax. Це вже друга інвестиція канадського холдингу в страхування України. До цього, Fairfax вже придбав одного страховика – QBE. Таким чином, частка північноамериканського капіталу в страховому ринку України зросла майже до 10%;

- очікується приріст медичного страхування до 35% (протягом останніх 5 років показник не перевищував 15%). Цьому є декілька причин: органічне зростання ринку у зв'язку із зростанням цін у клініках і на медикаменти; компанії все частіше впроваджують соціальні пакети для залучення й утримання персоналу; реформа державної охорони здоров'я, яка дозволила медичному страхуванню стати, практично, єдиним дієвим способом отримувати якісну медичну допомогу;

- продовження укрупнення та перерозподілу страхового ринку. Результати оцінки рівня концентрації страхового ринку дають можливість припустити, що в Україні поступово окреслюється олігополістична модель страхового ринку, коли діяльність невеликої кількості страхових компаній обслуговує переважну більшість клієнтів. Так, на ринку лишатимуться лише гравці, що здатні забезпечити прийнятний рівень якості активів, капіталізації та фінансової стабільності;

- поява нових страхових продуктів, що зможуть підвищити ефективність страхового сектора: страхування кіберризиків; блокчейн у страховій сфері; індексне страхування; insuretech-проекти тощо;

- впровадження накопичувального пенсійного страхування в Україні передбачалося з 1 січня 2019 року. Однак, згідно з проектом закону «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо справедливого механізму нарахування єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування», Міністерство соціальної політики запропонувало відстрочити запровадження другого накопичувального рівня пенсійної системи на 1 рік – до 1 січня 2020 року.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Таким чином, проаналізувавши сучасний процес становлення страхового ринку в Україні, ми дійшли висновку, що подальший успішний його розвиток залежатиме від: здійснення ефективного контролю за діяльністю страховиків з боку держави; посилення вимог до капіталу страховиків, їхньої платоспроможності та активів; адаптації вітчизняного страхового законодавства відповідно до норм, правил та вимог європейського та світового ринків; впровадження інноваційних технологій зі страхування та новітніх стандартів якості обслуговування в цій сфері; створення об'єднань страховиків з найважливіших проблем страхування; створення комплексної системи підготовки та підвищення кваліфікації кадрів; здійснення популяризації страхових послуг серед населення.

Література

1. Підсумки діяльності страхових компаній за 2018 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/SK/2018_rik.
2. Підсумки діяльності страхових компаній за 2019 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/SK/sk_I_piv.
3. Тенденції на ринку страхування життя 2019 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://financer.com.ua/strahuvannya-zhittya-2019/>.
4. Пурий Г. М. Страховий ринок України: сучасний стан та проблеми розвитку [Електронний ресурс] / Г. М. Пурий // Ефективна економіка. – 2018. – № 10. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6609>.
5. Страховий ринок України в 2019 році. Основні тренди у страхуванні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.insa.com.ua/uk/blog/chto-zhdyot-strahovoj-rynok-ukrainy-v-2019-godu-osnovnye-trendy>.
6. Фесенко Н. В. Стан та перспективи функціонування страхового ринку України в умовах глобалізації / Н. В. Фесенко, Л. М. Яремченко // Економіка та держава. – 2019. – № 8. – С. 28–34.
7. Запровадження накопичувальної пенсійної системи перенесли на рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.epravda.com.ua/news/2018/11/15/642675>.
8. Результати аналізу звітності страховиків за 2020 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/
9. Лука П.В. Модернізація ринку страхування України в умовах пандемії COVID-19 / П. В. Лука., Р. В. Лопушанський, Н. Б. Татарин // Електронний журнал «Економіка та суспільство». – 2021. – Вип. 25. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/271>

References

1. Pidsumky diialnosti strakhovykh kompanii za 2018 rik [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: https://www.nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/SK/2018_rik.
2. Pidsumky diialnosti strakhovykh kompanii za 2019 rik [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: https://www.nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/SK/sk_I_piv.
3. Tendentsii na rynku strakhuvannya zhittia 2019 [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <https://financer.com.ua/strahuvannya-zhittya-2019/>.
4. Purii H. M. Strakhovyi rynek Ukrainy: suchasnyi stan ta problemy rozvytku [Elektronnyi resurs] / H. M. Purii // Efektyvna ekonomika. – 2018. – № 10. – Rezhym dostupu: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6609>.
5. Strakhovyi rynek Ukrainy v 2019 rotsi. Osnovni trendy u strakhuvanni [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <https://www.insa.com.ua/uk/blog/chto-zhdyot-strahovoj-rynok-ukrainy-v-2019-godu-osnovnye-trendy>.
6. Fesenko N. V. Stan ta perspektyvy funktsionuvannia strakhovoho rynku Ukrainy v umovakh hlobalizatsii / N. V. Fesenko, L. M. Yaremchenko // Ekonomika ta derzhava. – 2019. – № 8. – S. 28–34.
7. Zaprovdzhennia nakopychualnoi pensiinoi systemy perenesly na rik [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <https://www.epravda.com.ua/news/2018/11/15/642675>.
8. Rezultaty analizu zvitnosti strakhovykiv za 2020 rik [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/
9. Luka P.V. Modernizatsiia rynku strakhuvannya ukrainy v umovakh pandemii COVID-19 / P. V. Luka., R. V. Lopushanskyi, N. B. Tataryn // Elektronnyi zhurnal «Ekonomika ta suspilstvo». – 2021. – Vyp. 25. [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/271>

Надійшла / Paper received : 17.12.2021

Надрукована / Printed : 31.01.2022

УДК 334.012.32

DOI: 10.31891/2307-5740-2022-302-1-22

СВТУШЕНКО В. А.

<https://orcid.org/0000-0002-7764-2277>

e-mail: v.a.evtushenko@karazin.ua

ШУБА Т. П.

<https://orcid.org/0000-0002-7163-2721>

e-mail: shubatiana11@gmail.com

ЛЯШЕВСЬКА В. І.

e-mail: v.i.lyashevskaa@gmail.com

БОЛДИРЕВ В. В.

e-mail: Boldvadik@gmail.com

Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна

УПРАВЛІНСЬКА ПРАЦЯ У СФЕРІ ЛОГІСТИКИ НА СВІТОВИХ РИНКАХ ЄС

У статті розглянута проблема підвищення ефективності управлінської праці на підприємствах, які працюють в сфері логістики на міжнародних ринках.

Ключові слова: управлінська праця, логістика, світові ринки, управління, підприємство, менеджмент, ЄС.

VIKTORIYA YEVTUSHENKO, TATIANA SHUBA,
V. LYASHEVSKA, VADIM BOLDYREV

V. N. Karazin Kharkiv National University

MANAGEMENT WORK IN THE FIELD OF LOGISTICS IN EU WORLD MARKETS

The article considers the problem of improving the efficiency of management work at enterprises operating in the field of logistics in international markets.

The efficiency of corporate personnel and successful corporate activities largely depends on the level of competence of employees, which is the most important component of personnel management and compliance with personnel strategy. Today, human resources are considered the most important internal resource to improve production efficiency, so effective personnel management is the key to business success and efficiency. Human resource management involves the formation of "correct" model of employee behavior, so that their qualifications and professionalism meet the requirements of the company, actively initiate and implement their desires in the process. To ensure and improve the skills of managers, rational organization and management should be considered as a prerequisite for effective human resource management, which requires the establishment of new effective methods and forms of selection, placement, evaluation and development of skills.

Management of various spheres of public life has its own characteristics, and the study of the management process requires differentiated methods, which is the subject of special research. Management activity is a kind of consciously carried out human activity, the purpose of which is to ensure the effectiveness of work performed (individual or collective), to achieve certain goals, to solve related tasks, to perform functions. The concept of "management" is broader than the concept of "management work", because management activities include management, work, man and nature, in other activities, management activities are leading and guiding. The impact is not in management, but in the process of its implementation. In modern scientific thought, we can identify various methods of defining the concept of managerial work and establish the essence of its category.

However, despite the significant contribution of scientists in the study of managerial work, unresolved, in our opinion, remain issues related to the management of managerial work in the field of foreign economic activity of enterprises, including its development in such enterprises.

Key words: managerial work, logistics, world markets, management, enterprise, management, EU.

Постановка проблеми у загальному вигляді

та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями

Сьогодні в економічному просторі дуже велика кількість організацій та підприємств, кожне з них намагається зайняти найвищі позиції на ринку, конкуренція між ними все більш загострюється і тому проблема підвищення конкурентоспроможності підприємств загалом та їх товарів і послуг, використовуючи особливості маркетингової діяльності підприємств просто надзвичайно актуальна. Для ефективного функціонування, подальшого здійснення своєї діяльності підприємство повинно розуміти рівень конкурентоспроможності своїх товарів, послуг та організації в цілому. Якщо підприємство має інформацію про свої можливості, знає свої позиції на ринку, має інформацію про своїх конкурентів, то це дає змогу правильно оцінити свої сильні та слабкі сторони, знайти свої конкурентні переваги, та, виходячи із цього, складати та обирати нові плани дії, застосовувати нові стратегії та тактики підвищення своєї ефективності і виводити підприємство на новий рівень задля завоювання лояльності цільової аудиторії, збільшення показників прибутку організації та підвищення загального рівня конкурентоспроможності підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Проблематиці удосконалення організації управлінської праці на підприємстві присвячені дослідження багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених, серед яких В.Д. Андріанов, П.Ю. Бельський,

В.М. Гець, Б.М. Данилишин, Л.В. Дейнеко, Я.А. Жаліло, М.В. Жук, А.П. Кіреєв, Л. Клайт, В.В. Коломієць, А.І. Кредісов, А.С. Лисецький, С.Р. Маккінон, А.І. Мокій, А. Ніколас, Н.М. Пархоменко, В.І. Піла, М.А. Пивоварова, М.І. Фащевський, А.С. Філіпенко, Є.В. Хлобистов, Л.Г. Чернюк, Ю.С. Ширяєв, Д. Шнейдер та інші вчені-економісти.

Однак, незважаючи на значний вклад науковців у дослідження управлінської праці, нерозв'язаними, на наш погляд, залишаються питання, пов'язані з управлінням управлінською працею у сфері логістики на міжнародних ринках ЄС.

Формулювання цілей статті

Метою статті є дослідження теоретико-методичних засад щодо організації управлінської праці у сфері логістики на міжнародних ринках ЄС в сучасних економічних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження

Управління різними сферами суспільного життя має свої особливості, а дослідження процесу управління потребує диференційованих методів, що є предметом спеціального дослідження. Управлінська діяльність – це різновид свідомо здійснюваної діяльності людини, метою якої є забезпечення ефективності виконуваної роботи (індивідуальної чи колективної), досягнення певних цілей, вирішення суміжних завдань, виконання функцій [1, 2].

Поняття «менеджмент» є ширшим за поняття «управлінська робота», оскільки управлінська діяльність включає управління, працю, людину і природу, в інших видах діяльності управлінська діяльність є провідною і спрямовуючою. Вплив полягає не в управлінні, а в процесі його реалізації.

Проаналізувавши всі визначення, дамо власне трактування поняттю «управлінська праця».

Управлінська праця – це діяльність людини, спрямована на забезпечення цілеспрямованої та злагодженої діяльності окремих учасників спільного трудового процесу та трудового колективу в цілому, шляхом перетворення інформації як специфічного предмета праці.

Багато методів визначення характеру управлінської роботи зумовлені специфічними відмінностями у змісті роботи цієї категорії. Тому управлінська робота – це планова діяльність керівників, спрямована на організацію, регулювання, мотивацію та контроль роботи працівників. Зміст управлінської роботи залежить від її об'єкта, який визначається структурою виробничого процесу, методами роботи, його технічним оснащенням, зв'язками, що виникають у процесі виконання функцій управління. Принципова відмінність роботи менеджерів в сучасних умовах ведення бізнесу полягає у високій трудомісткості в процесі розумової діяльності, насиченості інформацією, необхідності багато часу на пошук, аналіз, систематизацію та узагальнення інформації. Це вимагає постійного самовдосконалення, систематичного навчання, формування почуття відповідальності, цілеспрямованості, ініціативи, творчої діяльності за умов чіткого контролю робочого часу [3].

Особливістю роботи керівників є те, що вони самі не впливають безпосередньо на предмети праці, не створюють матеріальної цінності, а здійснюють управління виробництвом, проектно-технічне, економічне та фінансове забезпечення, навчання, нормування управління та організацію праці. На відміну від працівників, результати роботи керівників є непрямыми, часто далекими від самого робочого процесу.

Накопичені в Україні знання з менеджменту необхідно переоцінити, а рекомендації західних аналітиків адаптувати до умов українського виробництва. Інтенсивність та складність процесу соціального розвитку, у свою чергу, впливатиме на економічне середовище. Деякі з них спричинять серйозні зміни, зокрема зміни в управлінні персоналом. Економічні вигоди всієї національної економіки все більше залежать від продуктивності роботи керівників, фахівців і службовців. Наприклад, у США та інших розвинених країнах частка працівників цієї категорії перевищила 80% зайнятого населення [4, 5].

Що стосується підприємств у сфері логістики, які працюють на міжнародних ринках, зокрема ринках ЄС, то необхідно виділити характерні риси та особливості організації управлінської праці на них:

- Значний вплив не тільки внутрішнього середовища, але й зовнішнього (наприклад, економічна та політична міжнародна ситуація);
- Міжнародна ринкова кон'юнктура;
- Міжнародні постачальники та клієнти компанії;
- Зовнішні конкуренти.

Оцінка якості та ефективності системи логістичного менеджменту підприємства має базуватися на встановленні збалансованої системи індексів оцінки [6].

Підприємство прагне досягти своїх стратегічних цілей. Система оцінки ефективності логістичного менеджменту повинна базуватися на ключових факторах успішності логістичної діяльності, визначених різними підрозділами підприємства.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Забезпечення ефективності системи управління логістичними підприємствами в сучасних умовах досягається лише за відповідності ступеня відкритості системи управління підприємства сутності змін

зовнішнього середовища. Для забезпечення достатнього рівня ефективності управлінських рішень на міжнародному рівні, наприклад, на ринках ЄС, вітчизняні підприємства мають здійснювати достатньо тривалий процес формування і безперервної адаптації системи управління логістичною діяльністю до нових умов фінансово-господарської діяльності в ході перебудови всієї економічної системи країни. Така адаптація повинна ґрунтуватися на перебудові системи інформаційної підтримки управлінських рішень з використанням сучасних управлінських систем, технологій та інструментарію, що є перспективою подальших наукових досліджень.

Література

1. Теслюк Н. П. Стратегії підприємства по досягненню конкурентних переваг. Економіка, фінанси, право. Київ. 2015. № 11. С. 17-20.
2. Мельник Т. Проблемні питання розвитку зовнішньої торгівлі та економічного зростання в Україні. Економіст. № 4. 2015. С. 46-50.
3. Лещенко Л. О. Мотивація праці як фактор підвищення прибутковості виробництва. Ефективна економіка. 2016. №4. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua>
4. Кузнецова М. О. Інформаційні системи підтримки управлінських рішень. Формування ринкових відносин в Україні. 2012. № 9 (136). С. 154–157.
5. Кудінова М.М., Паніна А.В. Впровадження інноваційних мотиваційних складників у діяльність сучасних організацій України. Східна Європа: економіка, бізнес та управління. 2018. № 1 (12). С. 168–175.
6. Ігнат'єва І. А. Методологічні аспекти управління стратегічним потенціалом підприємства. Проблеми науки. 2005. № 1. С. 8–12.

References

1. Tesliuk N. P. Stratehii pidpriemstva po dosiahnenniu konkurentnykh perevah. Ekonomika, finansy, pravo. Kyiv. 2015. №11. P. 17-20.
2. Melnyk T. Problemni pytannia rozvytku zovnishnoi torhivli ta ekonomichnoho zrostantia v Ukraini. Ekonomist. № 4. 2015. P. 46-50.
3. Leshchenko L. O. Motyvatsiia pratsi yak faktor pidvyshchennia prybutkovosti vyrobnytstva. Efektyvna ekonomika. 2016. №4. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua>
4. Kuznetsova M. O. Informatsiini systemy pidtrymky upravlinskykh rishen. Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini. 2012. № 9 (136). P. 154–157.
5. Kudinova M.M., Panina A.V. Vprovadzhennia innovatsiinykh motyvatsiinykh skladnykiv u diialnist suchasnykh orhanizatsii Ukrainy. Skhidna Yevropa: ekonomika, biznes ta upravlinnia. 2018. № 1 (12). P. 168–175.
6. Ihnatieva I. A. Metodolohichni aspekty upravlinnia stratehichnym potentsialom pidpriemstva. Problemy nauky. 2005. № 1. P. 8–12.

Надійшла / Paper received : 22.12.2021

Надрукована / Printed : 31.01.2022

УДК 338.48

DOI: 10.31891/2307-5740-2022-302-1-23

МОСКВЯК Я. Є.

<https://orcid.org/0000-0003-3147-0251>

e-mail: slavakohanec1201@gmail.com

Національний університет "Львівська політехніка"

УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ

У статті проведено аналіз, щодо необхідності використання маркетингу в діяльності готельно – ресторанного комплексу, досліджено зміст маркетингу в системі управління готельним підприємством.

Обґрунтовано основні тенденції розвитку готельного господарства в Україні. Досліджено основні фактори, які впливають на процес формування готельного бізнесу в країні та визначенні основні напрями для розвитку та покращення ефективності роботи підприємств готельно – ресторанної індустрії з використанням комунікацій. Визначено, що підхід до маркетингових комунікацій як до об'єкта управління передбачає необхідність приділення значної уваги організації комунікаційної діяльності, активізації рекламно-інформаційної роботи як на самому підприємстві, так і з іншими суб'єктами туристичного ринку. Визначено, що для створення такої управлінської оболонки, дає змогу збільшувати комунікаційні на національному інтегрованому та корпоративному рівні. У системі маркетингу інформованість підприємства має важливе значення, оскільки будь-яка маркетингова діяльність базується на знанні конкретної ситуації, що склалася на ринку. Організація маркетингової діяльності повинна спиратися на інформаційну систему. Наведена схема планування маркетингової діяльності підприємства. Визначено основні підходи, за якими підприємства проводять свою маркетингову діяльність.

Ключові слова: маркетинг, менеджмент, готельне господарство, готельний бізнес, туризм, інвестиційна привабливість, стратегія розвитку, маркетингові комунікації.

YAROSLAVA MOSKVYAK

Lviv Polytechnic National University

MANAGEMENT OF MARKETING ACTIVITIES OF THE HOTEL AND RESTAURANT BUSINESS ENTERPRISE

In the article the analysis concerning necessity of use of marketing in activity of a hotel - restaurant complex is carried out, the maintenance of marketing in system of management of the hotel enterprise is investigated.

The main trends in the development of the hotel industry in Ukraine are substantiated. The main factors influencing the process of forming the hotel business in the country and determining the main directions for the development and improvement of the efficiency of the hotel and restaurant industry with the use of communications are studied. It is determined that the approach to marketing communications as an object of management implies the need to pay considerable attention to the organization of communication activities, intensification of advertising and information work both at the enterprise and with other actors in the tourism market. It is determined that to create such a management shell, allows to increase communication at the national integrated and corporate level. In the marketing system, enterprise awareness is important because any marketing activity is based on knowledge of the specific situation in the market. The organization of marketing activities should be based on the information system. The scheme of planning of marketing activity of the enterprise is resulted. The basic approaches according to which the enterprises carry out the marketing activity are defined.

Key words: marketing, management, hotel industry, hotel business, tourism, investment attractiveness, development strategy, marketing communications.

Постановка проблеми у загальному вигляді

та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями

На теперішній час в Україні є велика частка готельно-ресторанного бізнесу, важливим питанням для них є маркетингова діяльність підприємства.

У наш час маркетинг – це мистецтво, яким повинен володіти кожен підприємець, щоб підвищити прибуток і виграти частку на ринку. Маркетингова діяльність як найважливіша функція в готельній індустрії повинна забезпечувати постійне, стійке, конкурентоспроможне функціонування і розвиток того чи іншого суб'єкта системи маркетингу на готельному господарському ринку з урахуванням стану внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства. Отож, діяльність маркетингу припускає проведення комплексних маркетингових досліджень в галузі і на їх основі створення стратегії і програми заходів, що використовуються для забезпечення економічної ефективності готельного бізнесу і підвищення ступеня задоволення потреби кінцевого споживача – туриста.

Виклад основного матеріалу

Для комерційного успіху будь-якому підприємству індустрії гостинності необхідно піклуватися про маркетинг і збут. Без гостей який сенс в «зразковому підприємстві», «передових працівниках», та й в усьому іншому? Маркетинг існує для того, щоб виявити бажання і потреби гостей і задовольнити їх за розумними цінами, але і не без прибутку для себе. Маркетинг починається з усвідомлення вищої мети, заради якої

створена корпорація, його місія у виробленні корпоративної філософії. Маркетинг призначений для залучення гостей і формування з ними міцних взаємин. Маркетингом повинен займатися кожен член колективу, починаючи від керівника корпорації до лінійного службовця. Адже в реальному житті більшість гостей ніколи не бачить керівників, зате вони регулярно контактують з безліччю працівників нижчої ланки. Тому для всіх службовців, які безпосередньо вступають в контакти з гостями, потрібно вміти діяти так, щоб це йшло на користь маркетингу компанії та продажів. Всі їх рішення і дії повинні бути направлені на підвищення якості обслуговування гостей і збільшення рентабельності закладу. Наприклад, в готелі на це впливає час скорочення реєстрації гостя при в'їзді або виписці при виїзді. Необхідно постійно пам'ятати, що фактично гість платить нам зарплату, і тому саме гість наш господар. Якщо дивитися на все, що відбувається очима наших гостей, у нас з'являться великі можливості для прийняття правильних рішень, що стосуються того, як поліпшити обслуговування гостей, і зробити це так, щоб воно їм запам'яталося.

Орієнтація діяльності більшості готелів спрямована на задоволення потреб клієнта, а не на отримання прибутку. Сутність та специфіка маркетингу готельних послуг виявляються перш за все при порівнянні діяльності готелів, орієнтованих на отримання прибутку, з готелями, діяльність яких орієнтована на клієнта. Як показує досвід, діяльність готелів, орієнтованих на клієнта, більш перспективна і в кінцевому рахунку більш прибуткова. Тому можна вважати, що маркетинг готельних послуг повинен бути орієнтований на процес розробки, виведення на ринок і реалізації готельного продукту, спрямованого на задоволення потреб споживачів. Ті готелі, які в більшій мірі намагаються задовольнити поточні та перспективні потреби клієнтів і починають піклуватися про це, починаючи вже з досліджень ринку та розробки нового продукту, в порівнянні з іншими готелями, що діють на даному ринку, домагаються конкурентних переваг і істотно підвищують ефективність своєї діяльності.

Готельно - ресторанний бізнес це один з найприбутковіших бізнесів в Україні та світі. Це галузь, з високим рівнем конкуренції, яка має на меті максимально забезпечити споживачів комфортом, господарськими та культурними запитами гостей. Розвиток готельно - ресторанного комплексу передусім залежить від ефективного та успішного управління.

У готельному та ресторанному бізнесі конкуренція є одним із найбільших викликів для підприємців. Маркетингова діяльність має дуже важливе значення, оскільки це те, чим готелі можуть рекламувати себе, виділяти унікальність серед конкурентів та встановлювати переваги перебування там.

Зараз пройшли докорінні зміни, пов'язані з управлінням готельними господарствами, які в свою чергу посприяли підвищенню якості готельних послуг, які надаються споживачам. Розвиток світової готельної індустрії характеризується рядом сучасних тенденцій.

Відбувається розширення асортименту товарів і послуг, які надає готельний комплекс для клієнтів на продукти, які раніше надавалися фірмами інших галузей (наприклад, організації харчування, дозвілля, розваг та ін.).

Та спалах COVID спричинив надзвичайно великий вплив на готельну індустрію. Готелі змушені боротися з новими законодавчими вимогами, зміною звичок та поведінки клієнтів, глобальними обмеженнями на поїздки та економічними наслідками

Маркетинг готелів – це загальний термін, який позначає різні маркетингові стратегії та методики, які використовують готелі для просування свого бізнесу та позитивного враження на клієнтів. По суті, мова йде про те, щоб зробити готель максимально привабливим, щоб залучити якомога більше гостей.

У цифрову епоху готельний маркетинг залежить від Інтернету, і бренди готелів повинні максимізувати свою присутність там за допомогою відвідуваності веб-сайтів, соціальних мереж, електронної пошти та різноманітних інших каналів.

Взаємодія з клієнтами є головною частиною сучасного маркетингу, тому штучний інтелект може легко допомогти у цьому. Наприклад, чат-боти на основі штучного інтелекту – це один з найкращих способів забезпечити клієнтам швидко відповідь за допомогою функцій живого чату на веб-сайтах готелів, цілодобово [1].

Віртуальна реальність – це ще одна з найбільш швидкозростаючих тенденцій маркетингу готелів. Однією з найцікавіших речей технології VR є здатність змінити сприйняття користувачем реальності. Готель може запропонувати віртуальну екскурсію своїм готелем на веб-сайті компанії, що дозволить користувачам відчувати, як насправді виглядає всередині готельний номер. Також, віртуальний досвід може надати користувачам уявлення про те, чого вони можуть очікувати від конкретного туристичного пункту, допомагаючи переконати їх зробити бронювання [2].

Персоналізаційний маркетинг, який іноді називають маркетингом «один на один», – це техніка, яка надає рекламний контент користувачам на більш особистій чи індивідуальній основі. [4] Зазвичай це досягається за допомогою збору даних, аналізу та цифрової автоматизації, кінцевою метою яких є надання маркетингового контенту, який є більш актуальним для кожного користувача.

Цей вміст може бути адресований особисто окремим користувачам, але також може бути просто націлений на людей, які відповідають певним параметрам. Дані, що використовуються для персоналізації маркетингу, можуть бути отримані з історії перегляду користувачів, з минулих взаємодій з бізнесом, із внутрішніх баз даних або з інших джерел.

Ще одним видом маркетингу є доповнена реальність. Вона дещо схожа на технологію віртуальної реальності, але замість того, щоб повністю змінити оточення користувача, вона працює, накладаючи інформацію на реальне середовище – зазвичай через смартфон або планшет. Сама технологія стала масовою завдяки таким популярним додаткам, як Pokemon Go.

Сьогодні маркетинг доповненої реальності є однією з найважливіших тенденцій маркетингу готелів. Зокрема, просування функцій AR може допомогти готелю виділитися серед конкурентів. Прикладом його використання може бути включення в кімнати інтерактивних настінних карт, які можуть надати користувачам туристичну інформацію, коли вони спрямовують на них смартфон [8].

Ремаркетинг, застосований до готельного господарства, дозволяє компанії охопити тих користувачів, які раніше взаємодіяли з веб-сайтом готелю, і повторно залучити їх для повернення та перетворення відвідувачів веб-сайту в клієнтів.

Використовуючи рекламу ремаркетингу для готелів, можна користуватися різними методами, щоб нагадати користувачеві в Інтернеті в різних точках про певний бренд готелю, запропонувати знижку, залучити та здійснити бронювання в найкоротші терміни. Використовуючи стратегії ремаркетингу, оголошення з'являться в мережі на стрічці новин користувачів наступного разу, коли вони переглянуть сайт. Це збільшує вірогідність вибору клієнтом певного готелю [5].

Як ми всі знаємо, сьогодні одним із найефективніших способів просування бренду на ринку є розміщення реклами на платформах соціальних медіа, таких як Instagram, YouTube, Facebook, Twitter тощо. Інфлюенсери зазвичай мають аудиторію, яка підтримує та поважає їхні погляди. Створивши певний контент, вони розміщують його у соціальних мережах.

Порівняно з рекламою, яскравими висівками чи відео на телебаченні чи радіо, споживачі більше довіряють рекомендаціям "живих" людей. Таким чином маркетинг інфлюенсерів подібний до того, як працюють схвалення знаменитостей, коли аудиторія довіряє бізнесу чи бренду через його асоціацію з кимось іншим, кому вони довіряють чи захоплюються [14].

Варто також зазначити, що індустрія гостинності зазнала деяких змін за останній рік у зв'язку з пандемією, і тенденції готельного маркетингу до 2021 року відображають це. Деяким чином набагато легше передбачити, чого хочуть споживачі, починаючи з оздоровлення, безпеки та спокою. Тим не менше, вирішити, куди розподілити свій бюджет на залишок року, може бути складним завданням, оскільки теперішні обставини змінили пріоритети більшості людей [16].

Тепер акцентування уваги на пункті гігієни та безпеки готелю є обов'язковим. Хоча пропонування посиленних протоколів гігієни та безпеки не завжди є головним пунктом продажу для споживачів, нереклама цих змін, швидше за все, відверне потенційних клієнтів. Безконтактний вхід у кімнату та персонал у масках – це змушує гостей зосередитися на радості від подорожей, а також запевняє їх у тому, що вони все ще можуть насолоджуватися собою.

Ще одним пунктом є так званий «сусідський маркетинг» – це тактика, яка значною мірою спирається на приверненні місцевої аудиторії, а не міжнародної. Це стосується як ділових подорожей, так і просування подорожей для відпочинку. Через те, що багато людей ще не вакцинувалися, залучити їх до себе набагато простіше, ніж переконати їх сісти в літак [18].

Зелений та сільський туризм стає ще більш актуальним напрямком збуту для готельного маркетингу, ніж раніше. Багато хто шукає готелі, які допоможуть їм насолодитися природою, тому потрібно висвітлювати зусилля у галузі сталого розвитку. Чудові краєвиди, сади навколо готелю та на дахах і навіть живі квіти можуть стати чудовим акцентом у соціальних мережах.

Варто також зазначити, що 2020 рік був роком прямих бронювань, і, здається, він скоро не уповільниться. Тому варто переконатися, що дизайн веб-сайту готелю зручний для користувачів і робить пряме бронювання безперешкодним. Зараз інвестування в ці маркетингові канали окупиться протягом року [17].

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Розглянувши та досліджуючи маркетингові стратегії готельної індустрії, можемо дійти висновку, що його методи відіграють ключову роль у побудові довгострокового та прибуткового готельного бізнесу. Для реалізації прикладних завдань маркетингової діяльності щодо конкурентоспроможності послуг готельного підприємства та підвищення ефективності необхідно забезпечити:

- надійну, достовірну і своєчасну інформацію про ринок, структуру і динаміку конкретного попиту, тобто інформацію про зовнішні умови функціонування фірми;
- створення такого товару, що більш повно задовольняє вимогам ринку, ніж товари конкурентів;
- необхідний вплив на споживача, на попит, на ринок, що забезпечує максимально можливий контроль сфери реалізації.

Щоб підвищити якість обслуговування в готельному комплексі потрібно правильно формувати бюджет на маркетинг, підвищити кількість кваліфікованих працівників, які готові продуктивно працювати, створити та налагодити інфраструктуру для підтримки фізичного здоров'я гостей. Успішна робота готельно – ресторанного бізнесу залежить від того, який з підходів до взаємозв'язків основних виробничо-

економічних функцій домінує в генеральній концепції: традиційний, спрямований на виробництво, та новий, орієнтований на споживача й ринок.

Отже, загальною метою маркетингового аналізу є виявлення цільового ринку, на якому готель може реалізувати свої послуги з найбільшою прибутковістю. Крім того, завдяки маркетингу може здійснюватися постійний процес дослідження ринку, розробки товару, просування, маркетингу, моніторингу та перевірки. Наявність маркетингової стратегії дасть змогу компанії бути готовою до труднощів і вміти знаходити вихід з будь-яких труднощів.

Література

1. Уокер Дж. Р. Введение в гостеприимство. 4-е изд. перераб. и доп. Юнити-Дана, 2012. 736 с.
2. Роглев Х.И. Основы готельного менеджменту : підручник. К.: Кондор, 2009. 408 с.
3. Kotler P & Armstrong G, 2010. Principles of marketing. New Jersey: Pearson Prentice Hall.
4. Завьялов П.С. Маркетинг в схемах, рисунках, таблицах : учеб. пособие. М. : ИНФРА-М, 2001. 496 с.
5. Тимошенко З.І., Мунін Г.Б., Дишлевий В.П. Маркетингготельногопродукту [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.tourism-book.com.
6. Борушко Н.В. Маркетинговые коммуникации : курс лекций. Минск : БГТУ, 2016. 306 с.
7. Годин А. М. Маркетинг : учебник для бакалавров. – М. : Дашков и К, 2013. 656 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://znanium.com/>.
8. Теребух А.А. Роль маркетингових комунікацій в діяльності закладів готельного господарства [Електронний ресурс] / А.А. Теребух, Г. Я. Ільницька-Гикавчук, О. П. Макар // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. - 2017. - № 6(2). – С. 189–192. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchnu_ekon_2017_6%282%29_34
9. Мартовой А.В. Підвищення обсягів продажу послуг на підприємствах туризму на основі інтернет-маркетингу : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.06.01 / А.В. Мартовой ; Таврій. нац. ун-т ім. В.І.Вернадського. — Сімф., 2006.
10. Кукліна Т. С. Управління комплексом маркетингу в забезпеченні розвитку туристичних підприємств : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / Т. С. Кукліна ; Херсон. нац. техн. ун-т. — Херсон, 2011. — 20 с.
11. Політика конфіденційності [Електронний ресурс] // Reikartz Hotel Management [офіційний веб портал]. – Режим доступу : <https://reikartz.com/uk/>
12. Мережа туристичних комплексів «Відпочинок цілий рік» [Електронний ресурс] // Санаторно-туристичний комплекс «ТРУСКАВЕЦЬ 365». – Режим доступу : <https://tur365.com.ua/>
13. Артем Синаторов. Контент-маркетинг. Стратегии продвижения в социальных сетях : Альпина Паблишер, 2018. — 153 с.
14. Types of remarketing [Електронний ресурс] // Performance Marketing Agency : [офіційний веб портал]. – Режим доступу : <https://www.affilred.com/en/>
15. Ремаркетинг и ретаргетинг [Електронний ресурс] // Партнерская программа eLama : [офіційний веб портал]. – Режим доступу : <https://elama.ru/?from=menu>
16. Hotel Marketing; The Latest Trends in the Hotel Industry [Електронний ресурс] // Knowledge Platform for the Hospitality & Travel Industry : [офіційний веб портал]. – Режим доступу <https://www.revfine.com/>
- . Hotel Marketing Trends for 2021 [Електронний ресурс] // Cvent Event Management : [офіційний веб портал]. – Режим доступу : <https://www.cvent.com/en/blog/hospitality/hotel-marketing-trends>.

References

1. Uoker Dzh. R. Vvedeniye v gostepriymstvo4-e yzd. pererab. y dop. — Yunyty-Dana, 2012. — 736 s. .
2. Rohliev Kh.I. Osnovy hotelnoho menedzhmentu: Pidruchnyk. - K.: Kondor, 2009.-408s.
3. Kotler P & Armstrong G, 2010. Principles of marketing. New Jersey: Pearson Prentice Hall.
4. Zavialov P.S. Marketynh v skhemakh, rysunkakh, tablytsiakh : ucheb. posobyie / P. S. Zavialov.– M.: YNFRA-M, 2001. – 496 s.
5. TymoshenkoZ.I. Marketynhhotelnohoproduktu [Elektronnyiresurs] / Z.I. Tymoshenko, H.B. Munin, V.P. Dyshleviyi. – Rezhymdostupu : www.tourism-book.com.
6. Borushko, N.V. Marketynhovyye kommunykatsyy: kurs lektsyi. –Mynsk: BHTU, 2016. –306s.Ku
7. EBS «Znaniium.com». Hodyn, A. M. Marketynh: uchebnyk dlia bakalavrov / A. M. Hodyn. -M.: Dashkov y K, 2013. -656 s. - Rezhym dostupa: <http://znanium.com/>
8. Rol marketynhovykh komunikatsii v diialnosti zakladiv hotelnoho hospodarstva / A. A. Terebukh, H. Ya. Ilnytska-Hykvavchuk, O. P. Makar // Herald of Khmelnytskyi National University. Ekonomichni nauky - 2017. - №6(2). – S.189 – 192. – Rezhym dostupu: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchnu_ekon_2017_6%282%29_34
9. Martovoi A.V. Pidvyshchennia obsiahiv prodazhu posluh na pidpriemstvakh turyzmu na osnovi internet-marketynhu: Avtoref. dys... kand. ekon. nauk: 08.06.01 / A.V. Martovoi ; Tavrii. nats. un-t im. V.I.Vernadskoho. — Simf., 2006.
10. Kuklina T. S. Upravlinnia kompleksom marketynhu v zabezpechenni rozvytku turystychnykh pidpriemstv: avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk : 08.00.04 / T. S. Kuklina ; Kherson. nats. tekhn. un-t. — Kherson, 2011. — 20 s.
11. Polityka konfidentsiinosti [Elektronnyi resurs] // Reikartz Hotel Management [ofitsiinyi veb portal]. – Rezhym dostupu: <https://reikartz.com/uk/>

-
12. Merezha turystychnykh kompleksiv «Vidpochynok tsilyi rik» [Elektronnyi resurs] // Sanatarno-turystychnyi kompleks «TRUSKAVETS 365» [ofitsiyni veb portal]. – Rezhym dostupu: <https://tur365.com.ua/>
 13. Artem Synatorov. Kontent-marketynh. Stratehyi prodvyzheniia v sotsyalnykh setiakh — : Alpyna Pabliher, 2018. — 153 s.
 14. Types of remarketing [Elektronnyi resurs] // Performance Marketing Agency : [ofitsiyni veb portal]. – Rezhym dostupu: <https://www.affilired.com/en/>
 15. Remarketynh y retarhetynh [Elektronnyi resurs] // Partnerskaia prohramma eLama : [ofitsiyni veb portal]. – Rezhym dostupu: <https://elama.ru/?from=menu>
 16. Hotel Marketing; The Latest Trends in the Hotel Industry [Elektronnyi resurs] // Knowledge Platform for the Hospitality & Travel Industry: [ofitsiyni veb portal]. – Rezhym dostupu: <https://www.revfine.com/>
 17. Hotel Marketing Trends for 2021 [Elektronnyi resurs] // Cvent Event Management : [ofitsiyni veb portal]. – Rezhym dostupu: <https://www.cvent.com/en/blog/hospitality/hotel-marketing-trends>.

Надійшла / Paper received : 02.01.2022

Надрукована / Printed : 31.01.2022

DOI: 10.31891/2307-5740-2022-302-1-24

УДК 657.3

ЛОПАТОВСЬКИЙ В. Г.

<https://orcid.org/0000-0002-8830-1398>

e-mail: viklop@ukr.net

КРАСУЦЬКИЙ Р. І.

e-mail: rostislav.krasutski@gmail.com

Хмельницький національний університет

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ІНФОРМАЦІЇ ПРО ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ ГОСПОДАРЮЮЧОГО СУБ'ЄКТА ЯК РЕЗУЛЬТАТИВНОГО ПОКАЗНИКА ЙОГО ОБЛІКУ ТА ЗВІТНОСТІ

У роботі досліджено особливості формування та використання інформації про фінансові результати, як результативний показник діяльності підприємств, що формується за даними системи його обліку та звітності та використовується керівництвом з метою прийняття управлінських рішень з управління прибутком.

Фінансові результати є вимірником ефективності роботи будь-якого комерційного підприємства, отримання прибутку – головною метою здійснення підприємницької діяльності. Вітчизняними та закордонними вченими підготовлено багато наукових праць з висвітлення особливостей формування та використання інформації про фінансові результати, однак основна проблема в тому, що не існує універсального рішення, як з оптимізації фінансових результатів, так і з підвищення прибутковості діяльності господарюючих суб'єктів.

Сучасні економічні потрясіння показують нові слабкі місця в діяльності суб'єктів господарювання та політиці підвищення їхньої прибутковості, а тому дослідження і написання наукових праць та практичних рекомендацій з цієї теми завжди будуть актуальними.

Ключові слова: фінансові результати, облік, звітність, прибуток, збиток, доходи, витрати, управління прибутком

VICTOR LOPATOVSKYI, ROSTYSLAV KRASUTSKYI

Khmelnitskyi National University

PECULIARITIES OF FORMATION AND USE OF INFORMATION ABOUT FINANCIAL RESULTS OF ACTIVITY OF BUSINESS ENTITY AS A RESULT OF EFFECTIVE PERFORMANCE

Research on financial performance and income taxation in times of economic downturn and crisis is always gaining attention and popularity, because the amount of profit depends on the viability of the enterprise, the level of wages and, accordingly, turnover and skills, and as a result of state budget revenues. different levels.

Income tax, in turn, is a regulator of the distribution between the state and enterprises of all forms of ownership of profits, as the main source of innovation and investment activities.

The current conditions and the economic situation in Ukraine and in the world as a whole pose new challenges for enterprises to optimize their activities, efficiency in the face of growing competition, the impact of aggressive internal and external factors. No business activity has development prospects without a positive financial result, which lacks the dynamics to grow. Profit has always been the main indicator of business efficiency. That is why the formation and definition of profit has caused and continues to cause so much debate in economics, as evidenced by the great variety of theories on its definition and sources of formation. This area of research attracts a lot of attention during the crisis, as profit is the most desirable source of resource recovery and enterprise development. Therefore, maintaining profitability at a sufficient level is a challenge for managers at all levels and divisions of the enterprise, especially given today's oversaturated and over-competitive environment, where every enterprise is fighting for survival. The authors investigate the peculiarities of the formation and use of information about financial results as an effective indicator of enterprise activity, which is formed according to the system of its accounting and reporting and used by management to make management decisions on profit management.

Financial results are a measure of the efficiency of any commercial enterprise, making a profit - the main purpose of doing business. Domestic and foreign scientists have prepared many scientific papers to highlight the peculiarities of the formation and use of information about financial results, but the main problem is that there is no one-size-fits-all solution to optimize financial results and increase profitability.

The current economic turmoil shows new weaknesses in the activities of economic entities and policies to increase their profitability, and therefore research and writing scientific papers and practical recommendations on this topic will always be relevant.

Keywords: financial results, accounting, reporting, profit, loss, income, expenses, profit management

Постановка проблеми у загальному вигляді

та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями

Дослідження проблем фінансових результатів та оподаткування прибутку в період економічного спаду та кризи завжди користується підвищеною увагою та популярністю, оскільки саме від суми одержаного підприємством прибутку залежить життєздатність підприємства, рівень заробітної плати працівників та відповідно плінність та кваліфікаційний рівень кадрів, та як наслідок надходження до бюджетів держави різних рівнів.

Податок на прибуток, в свою чергу, є регулятором розподілу між державою та підприємствами всіх форм власності прибутку, як головного джерела інноваційно-інвестиційної діяльності.

Умови сьогодення та економічної ситуації, що склались в Україні та в світі в цілому кидають підприємствам нові виклики з оптимізації діяльності, ефективності роботи в умовах наростаючої конкурентної боротьби, впливу агресивних внутрішніх і зовнішніх чинників. Жодна підприємницька діяльність не має перспектив розвитку без позитивного фінансового результату, у якого відсутня динаміка до зростання. Прибуток завжди був основним показником ефективності підприємств. Саме тому формування та визначення прибутку викликало і продовжує викликати так багато дискусій в економічній науці, про що свідчить велике різноманіття теорій щодо його визначення і джерел формування. Особливо багато уваги цей напрямок досліджень викликає саме в період кризових явищ, так як прибуток є найбільш бажаним джерелом відновлення ресурсів і розвитку підприємства. Тому підтримання прибутковості на достатньому рівні є викликом для керівників всіх рівнів і підрозділів підприємства, особливо з огляду на сьогоденне перенасичене та надконкурентне середовище, де кожне підприємство веде боротьбу за виживання.

Аналіз останніх досліджень та публікацій

Обрана тема надзвичайно цікава та має великий потенціал практичного використання, саме тому така велика кількість вчених і висвітлювала її у своїх працях. Особливо варто відмітити праці Бутинця Ф.Ф., Мочерного С.В., Пушкар М.С., Кучеренко Т.Є., Скалюк Р.В., Чебанової М.С., Ткаченко Н.І. та інших.

Фінансовий результат – об'ємне поняття, що охоплює всі сторони фінансово-господарської діяльності підприємства. Неможливо уявити здійснення підприємством господарської діяльності без залучення матеріальних, трудових і фінансових ресурсів. Для отримання прибутку необхідно максимально ефективно використовувати ресурси, що відповідно, знаходить своє відображення у фінансових результатах підприємства. Саме фінансовий результат є основним показником ефективності використання ресурсів, тобто він виступає вартісним вираженням ризику під час здійснення підприємством господарської діяльності. Далі фінансовий результат є частиною доходу держави і повинен використовуватись для наступного розвитку економіки і забезпечення матеріальної складової усіх членів суспільства.

Різне трактування поняття фінансового результату впливає на величину податків, що сплачує підприємство, саме тому сьогодні дослідження економічної сутності поняття фінансового результату, а також факторів, що на нього впливають посідає провідне місце у працях вчених та викликають неабиякий науковий інтерес (табл. 1).

Таблиця 1

Трактування поняття «фінансові результати» у працях вчених

Автор	Трактування
Бутинець Ф. Ф.	«Співставлення доходів та витрат підприємства відображених у звіті. Прибуток або збиток організації» [1]
Кучеренко Т.Є.	«Приріст (чи зменшення) вартості власного капіталу підприємства, що утворюється в процесі його підприємницької діяльності за звітний період» [2]
Мочерний С. В.	«Грошова форма підсумків господарської діяльності організації або її підрозділів, виражена в прибутках або збитках» [3]
Пушкар М. С.	«Прибуток або збиток, отриманий в результаті господарської діяльності» [4]
Ткаченко Н. М.	«Доходи діяльності підприємства за вирахуванням витрат діяльності» [5]
Чебанова М. С., Василенко С. С.	«Прибуток або збиток, отриманий від діяльності підприємства» [6]
Загородній А. Г., Вознюк Г. Л.	«Різниця між доходами та витратами підприємства чи його окремого підрозділу за певний час. Приріст чи зменшення вартості власного капіталу підприємства внаслідок діяльності у звітному періоді» [7]
Опарін В. М.	«Зіставлення регламентованих податковим законодавством доходів і витрат. Перевищення доходів над витратами становить прибуток, зворотнє явище характеризує збиток» [8]
Скалюк Р. В.	«Якісний та кількісний показник результативності господарської діяльності підприємства» [9]
Худолій Л. М.	«Зіставлення доходів і витрат, регламентованих податковим законодавством» [10]

Сформовано на основі [1-10]

Економічна категорія фінансовий результат підприємства в залежності від того перевищують доходи чи витрати може виступати у формі прибутку або збитку. Підприємство отримує прибуток у випадку перевищення доходів, або збиток коли розмір витрат перевищує розмір доходів.

Результат вивчення нормативно-правової бази України вказує на те, що в законодавстві чітко не визначено сутність поняття «фінансові результати». В НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» означено лише терміни «прибуток» та «збиток».

Так, згідно з НП(С)БО 1, «прибуток – сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати, а збитки – перевищення суми витрат над сумою доходу, для отримання якого були здійснені ці витрати» [11].

Податкове законодавство під поняттям «фінансові результати» передбачає «прибуток». Так, у статті 134 Податкового кодексу України зазначено, що прибуток визначають «шляхом коригування (збільшення або зменшення) фінансового результату до оподаткування, визначеного у фінансовій звітності підприємства відповідно до НП(С)БО, тобто суми доходів звітного періоду на собівартість реалізованих товарів,

виконаних робіт, наданих послуг та суму інших витрат звітного податкового періоду, на різниці, які виникають відповідно до Податкового кодексу України» [12].

Окремі види фінансових результатів показано в Інструкції про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку, активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, що включають «прибуток нерозподілений», «непокріті збитки», «прибуток, використаний у звітному періоді», «результат операційної діяльності», «результат фінансових операцій», «результат іншої діяльності» [13].

Виклад основного матеріалу

Вивчаючи поняття фінансових результатів, необхідно враховувати вплив на облікове відображення господарських операцій управлінського, податкового та економічного трактування досліджуваного поняття.

Зважаючи на те, що потреби користувачів облікової інформації можуть бути різними, саме бухгалтерський облік фінансових результатів повинен сформувати і надати інформацію для різних груп користувачів. При цьому мають застосовуватись різні підходи до визначення фінансового результату суб'єктів господарювання.

На сьогодні визначено два основні підходи до розрахунку фінансових результатів підприємства: метод порівняння доходів і витрат так званий метод «витрати випуск» передбачає визначення прибутку (збитку) згідно принципу нарахування та відповідності доходів і витрат, який полягає в тому, що для визначення фінансового результату звітного періоду необхідно порівняти доходи звітного періоду з витратами, що були здійснені для отримання цих доходів. При цьому «доходи і витрати відображаються в бухгалтерському обліку та фінансовій звітності в момент їх виникнення, незалежно від дати надходження або сплати грошових коштів» [14].

Визначення фінансового результату за методом нарахування може відбуватись двома способами «лінійним», тобто порівнянням суми випущеної продукції з понесеними витратами, відображеними загальною сумою з подальшою деталізацією та методом порівняння капіталу або так званим методом зміни чистих активів, що визначається шляхом порівняння величини власного капіталу на початок і кінець періоду, тобто розраховується різниця. Відповідно збільшення власного капіталу є прибутком компанії, зменшення – збитком. В Україні фінансовий результат розраховується саме методом нарахування.

Дані способи висвітлені в чинних нормативних документах НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [11], НП(С)БО 15 «Дохід» [15], НП(С)БО 16 «Витрати» [16], НП(С)БО 17 «Податок на прибуток» [17], Плані рахунків, Інструкції з його застосування [13].

Для визначення фінансового результату діяльності підприємства за конкретний звітний період необхідно порівняти доходи цього звітного періоду і витрати, понесені для одержання цих доходів у момент їх виникнення (спосіб нарахування), і момент надходження або сплати грошей не має тут ніякого значення. При цьому доходи та витрати відображають у бухгалтерському обліку. На підставі даних, відображених в бухгалтерському обліку, складається Звіт про фінансові результати.

Принцип повноти та своєчасності відображення в бухгалтерському обліку витрат і доходів є одним з основних принципів обліку фінансових результатів. Також важливо зазначити, що бухгалтерському обліку відображаються лише ті доходи і витрати, які можуть бути працівниками підприємства точно визначені й обчислені.

Досить важливим для визначення та обліку фінансових результатів є раціональний вибір облікової політики, зокрема, оптимальний вибір методу амортизації основних засобів, інших необоротних та нематеріальних активів, методу оцінки вибуття запасів та нарахування резерву сумнівних боргів тощо.

В залежності від обраних методів облікової політики будуть змінюватись і показники фінансових результатів.

Наприклад, обрання методу ФІФО при оцінці вибуття запасів означає списання запасів у тій послідовності, в якій вони надходили на підприємство. Таким чином, при вибутті запасів будуть спочатку списуватися запаси, що надійшли раніше, в оцінці за тією вартістю, за якою вони оприбутковані в обліку. При застосуванні методу ФІФО в умовах інфляції, що спостерігається в Україні, вартість запасів у залишку і на рахунках обліку буде наближена до їх реальної вартості. Однак, прибуток буде занижено через те, що у витрати будуть списані запаси, які надійшли раніше за вартістю, яка є нижчою від вартості останньої партії придбаних аналогічних запасів [2].

Підприємство повинно обирати оптимальний для себе метод оцінки активів, зобов'язань, доходів та витрат виходячи із специфіки своєї діяльності та з огляду на стратегію його розвитку. Основним завданням у виборі методу оцінки є достовірність визначення фінансового результату для прийняття зважених управлінських рішень. Позитивний фінансовий результат визначений із врахуванням ситуації на підприємстві, ринку та країні в цілому дає можливість визначити фінансування подальшого росту і розвитку підприємства. Структуру доходів і витрат, що формують прибуток (збиток), показують у Звіті про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід). Вказана інформація, агрегована на державному рівні, є економічними показниками певної територіальної громади, області чи країни в цілому.

Інформація, сформована за даними бухгалтерського обліку та звітності суб'єкта господарювання служить базою для прийняття управлінських рішень керівництвом з точки зору управління прибутком.

Управління прибутком не можна розглядати лише як окрему прикладну частину управління підприємством, тому що кожне управлінське рішення, що стосується будь-якої сторони діяльності підприємства прямо або опосередковано має вплив на прибуток, тож система управління прибутком є невід'ємною частиною менеджменту підприємства.

Система управління прибутком реалізується через виконання наступних завдань [18]:

- ✓ розробка комплексної стратегії управління прибутком підприємства, інформаційну основу якої складає система бухгалтерського обліку;
- ✓ створення організаційних структур та внутрішніх підрозділів, що забезпечують прийняття, реалізацію та контроль за виконанням управлінських рішень щодо формування і використання прибутку на різних рівнях;
- ✓ формування інформаційного підґрунтя для прийняття альтернативних управлінських рішень;
- ✓ проведення аналізу формування та розподілу прибутку;
- ✓ якісне планування формування та використання прибутку;
- ✓ розробка систем мотивації для стимулювання формування прибутку.

Ефективність управління прибутком прямо залежить від якості інформаційного забезпечення. Отже, суть ефективного управління прибутком полягає в прийнятті управлінських рішень щодо формування і розподілу прибутку, на усіх етапах управління ним, на основі інформації про зовнішнє і внутрішнє середовище підприємства, адже на величину і наявність прибутку впливає ряд зовнішніх і внутрішніх чинників.

Вирішуючи проблему інформаційного забезпечення управління прибутком, керівництво підприємства має керуватися принципом ефективного використання інформації. На нашу думку, головною проблемою сучасних вітчизняних підприємств є неправильне відношення до інформації, як відповідних знань, що використовуються людьми за відповідними правилами і у відповідності до певних процедур із урахуванням відношення людей до цих знань. Тобто існує дві протилежні точки зору. Управлінці або повністю ігнорують облікову інформацію, покладаючись лише на власну інтуїцію, комерційні звички або завалюють себе і підлеглих купою складних схем, аналізів, не дивлячись на складнощі ведення додаткового обліку та трудомісткість такої праці та не турбуючись про те, корисна така інформація чи ні.

Отож, значення бухгалтерської інформації в управлінні підприємством, і в управлінні прибутком зокрема надзвичайно важливе. Бухгалтерська інформація забезпечує інформаційне підґрунтя управлінських рішень відносно управління прибутком на етапах планування, формування, аналізу та контролю відповідно.

При цьому бухгалтерський облік має вестися згідно завдань та вимог управління і таким чином, щоб забезпечити апарат управління інформацією про абсолютні та відносні показники, облік має забезпечувати необхідний рівень деталізації статей доходів та витрат (за видами продукції, підрозділами компанії, звітними періодами, місцями виникнення, тощо), що дозволить зробити інформаційну систему підприємства прозорою, гнучкою та достатньо інформативною. Використання бухгалтерської інформації щодо фінансових результатів в управлінні підприємством викладено в таблиці 2.

Таблиця 2

Використання бухгалтерської інформації щодо фінансових результатів в управлінні підприємством

Ділянка обліку	Значення інформації для планування і контролю в управлінні прибутком
Облік доходів, витрат і фінансових результатів	Інформація про фактичні доходи, витрати і результати діяльності дає змогу здійснювати контроль виконання бюджетів (планів) у розрізі структурних підрозділів та підприємства в цілому
	Інформація для розрахунку фінансових коефіцієнтів
Складання і подання звітності	Дані для розрахунку фінансових коефіцієнтів, їх аналізу і порівняння з іншими підприємствами, показниками цього підприємства за минулі роки та середніми у галузі
	Порівняння фактичних і планових показників звітів про фінансові результати (звітів про сукупний дохід)

Загалом, система управління прибутком є важливим елементом усієї системи управління підприємством, її організаційне забезпечення тісно взаємопов'язане із усією організаційною структурою управління.

Система управління дає змогу знизити рівень управлінських витрат, забезпечити узгодження дій та заходів системи управління прибутком з іншими системами управління підприємства, підвищити ефективність контролю за реалізацією прийнятих управлінських рішень.

Основними завдання управління прибутком наведено на рисунку 1.

Процес управління формуванням прибутку полягає в якісному аналізі прибутку підприємства в передплановому періоді та плануванні обсягів та оптимального складу формування та використання прибутку в планованому періоді.

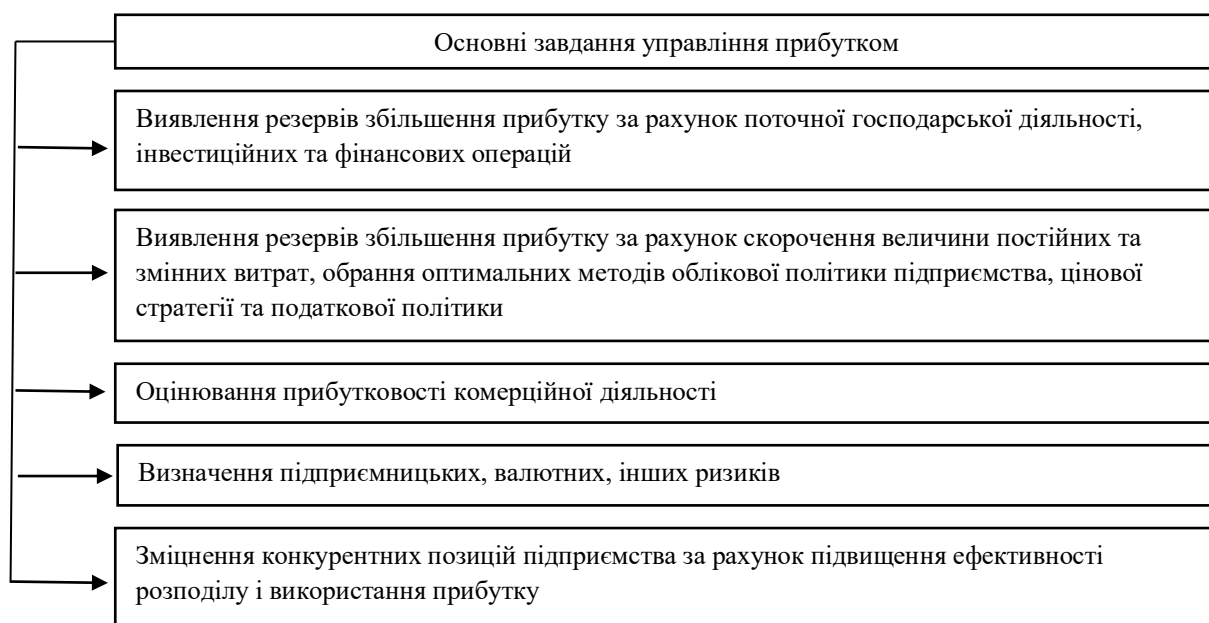


Рис. 1. Основні завдання управління прибутком

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Отже, фінансовий результат є складною, об'ємною та водночас ключовою категорією. Фінансовий результат у формі прибутку є головною метою діяльності підприємств на ринку та одним з головних показників, який визначає ефективність його господарської діяльності. Інформація про фінансові результати відображається у фінансових звітах підприємства та є джерелом для визначення рівня рентабельності, платоспроможності, фінансової стійкості підприємства. На основі цієї інформації керівництвом господарюючого суб'єкта приймаються рішення щодо управління прибутком, які мають забезпечувати вирішення важливих завдань у системі управління підприємством.

Література

1. Бутинець Ф. Ф. Бухгалтерський фінансовий облік : підручник / Ф. Ф. Бутинець. – Житомир : Рута, 2001. – 672 с.
2. Кучеренко Т.Є. Облікова політика фінансової звітності в національних стандартах / Т.Є. Кучеренко // Бухгалтерія в сільському господарстві. – 2009. – № 9. – С. 16–25.
3. Мочерный С. В. Основы экономической теории: учебник / С. В. Мочерный, В. К. Симоненко, В. В. Секретарюк, А. А. Устенко ; под общ. ред. С. В. Мочерного. – К. : Знання, 2000. – 601 с.
4. Пушкар М. С. Фінансовий облік : підручник / М. С. Пушкар. – Тернопіль : Карт-бланш, 2002. – 628 с.
5. Ткаченко Н. М. Бухгалтерський фінансовий облік, оподаткування і звітність : підручник / Н. М. Ткаченко. – 5-е вид. допов. і перероб. – К. : Алерта, 2011. – 976 с.
6. Чебанова М. С. Бухгалтерський облік : навчальний посібник / М. С. Чебанова, С. С. Василенко. – К. : Академія, 2002. – 671 с.
7. Загородній А. Г. Фінансово-економічний словник : навчальний посібник / А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк. – К. : Знання, 2010. – 1072 с.
8. Опарін В. М. Фінанси (Загальна теорія) : навчальний посібник. – 2-е вид., доп. і перероб. – К. : КНЕУ, 2002. – 240 с.
9. Скалюк Р. В. Сутність та значення фінансових результатів в системі розвитку господарської діяльності промислових підприємств / Р. В. Скалюк // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. – 2010. – Вип. 18(1). – Економічні науки. – С. 135–141.
10. Худолій Л. М. Теорія фінансів : навчально-методичний посібник / Л. М. Худолій. – К. : Вид-во Європ. ун-ту, 2003. – 167 с.
11. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [Електронний ресурс] : [затверджено наказом Міністерства фінансів України №73 від 07.02.2013] // Офіційний сайт Верховної ради України. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13#Text>
12. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI із змінами і доповненнями [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Верховної ради України. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text>

13. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій [Електронний ресурс] : (893/4186) : [затверджено наказом Міністерства фінансів України №291 від 30.11.1999] // Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99#Text>

14. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні [Електронний ресурс] : закон (№ 996-14) : [прийнято Верховною Радою України 19.07.1999] // Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/996-14>

15. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід» [Електронний ресурс] : [затверджено наказом Міністерства фінансів України № 290 від 29.11.1999] // Офіційний сайт Верховної ради України. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99#Text>

16. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» [Електронний ресурс] : [затверджено наказом Міністерства фінансів України № 318 від 31.12.1999] // Офіційний сайт Верховної ради України. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00#Text>

17. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 17 «Податок на прибуток» [Електронний ресурс] : [затверджено наказом Міністерства фінансів України №353 від 28.12.2000] // Офіційний сайт Верховної ради України. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0047-01#Text>

18. Погребняк А.Ю. Сутність складових елементів механізму антикризового управління на промисловому підприємстві / А.Ю. Погребняк // Економічний вісник НТУУ «КПІ». – 2015. – № 12. – С. 384-383.

References

1. utynets F. F. Bukhhalterskyi finansovyi oblik: pidruchnyk / F. F. Butynets. – Zhytomir: Ruta, 2001. – 672 s.
2. Kucherenko T.Ie. Oblikova polityka finansovoi zvitnosti v natsionalnykh standartakh / T.Ie. Kucherenko // Bukhhalteriia v silskomu hospodarstvi. – 2009. – № 9. – С. 16–25.
3. Мочерный С. В. Основы экономической теории: учебник / С. В. Мочерный, В. К. Симоненко, В. В. Секретариук, А. А. Устенко; Под общ. ред. С. В. Мочерного. – К.: Znaniya, 2000. – 601 s.
4. Pushkar M. S. Finansovyi oblik: pidruchnyk / M. S. Pushkar. – Ternopil: Kart-blansh, 2002. – 628 s.
5. Tkachenko N. M. Bukhhalterskyi finansovyi oblik, opodatkuvannia i zvitnist: pidruchnyk / N. M. Tkachkenko. – 5-te vyd. dopov. i pererob. – K.: Alerta, 2011. – 976 s.
6. Chebanova M. S. Bukhhalterskyi oblik: navchalnyi posibnyk / M. S. Chebanova, S. S. Vasylenko. – K.: Akademiia, 2002. – 671 s.
7. Zahorodnii A. H. Finansovo-ekonomichnyi slovnyk: navchalnyi posibnyk / A. H. Zahorodnii, H. L. Vozniuk. – K.: Znannia, 2010. – 1072 s.
8. Oparin V. M. Finansy (Zahalna teoriia): navchalnyi posibnyk. – 2-he vyd., dop. i pererob. – K.: KNEU, 2002. – 240 s.
9. Skaliuk R. V. Cutnist ta znachennia finansovykh rezultativ v systemi rozvytku hospodarskoi diialnosti promyslovykh pidpriemstv / R. V. Skaliuk // Naukovi pratsi Kirovohrads'koho natsionalnoho tekhnichnoho universytetu. – 2010. – Vyp. 18(1). – Ekonomichni nauky. – S. 135–141.
10. Khudolii L. M. Teoriia finansiv: navchalno-metodychnyi posibnyk / L. M. Khudolii. – K.: Vyd-vo Yevrop. un-tu, 2003. – 167 s.
11. Natsionalne polozhennia (standart) bukhhalterskoho obliku 1 «Zahalni vymohy do finansovoi zvitnosti» [Elektronnyi resurs] : [zatverdzheno nakazom Ministerstva finansiv Ukrainy №73 vid 07.02.2013] // Ofitsiinyi sait Verkhovnoi rady Ukrainy. – Rezhym dostupu: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13#Text>
12. Podatkovyi kodeks Ukrainy vid 02.12.2010 № 2755-VI iz zminyamy i dopovnenniamy [Elektronnyi resurs] // Ofitsiinyi sait Verkhovnoi rady Ukrainy. – Rezhym dostupu: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text>
13. Instruktisiia pro zastosuvannia Planu rakhunkiv bukhhalterskoho obliku aktiviv, zoboviazan i hospodarskykh operatsii pidpriemstv i orhanizatsii [Elektronnyi resurs] : (893/4186) : [zatverdzheno nakazom Ministerstva finansiv Ukrainy №291 vid 30.11.1999] // Ofitsiinyi sait Verkhovnoi Rady Ukrainy. – Rezhym dostupu: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99#Text>
14. Pro bukhhalterskyi oblik ta finansovu zvitnist v Ukraini [Elektronnyi resurs] : zakon (№ 996-14) : [priyniato Verkhovnoiu Radoiu Ukrainy 19.07.1999] // Ofitsiinyi sait Verkhovnoi Rady Ukrainy. – Rezhym dostupu: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/996-14>
15. Natsionalne polozhennia (standart) bukhhalterskoho obliku 15 «Dokhid». [Elektronnyi resurs] : [zatverdzheno nakazom Ministerstva finansiv Ukrainy № 290 vid 29.11.1999] // Ofitsiinyi sait Verkhovnoi rady Ukrainy. – Rezhym dostupu: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99#Text>
16. Natsionalne polozhennia (standart) bukhhalterskoho obliku 16 «Vytraty». [Elektronnyi resurs] : [zatverdzheno nakazom Ministerstva finansiv Ukrainy № 318 vid 31.12.1999] // Ofitsiinyi sait Verkhovnoi rady Ukrainy. – Rezhym dostupu: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00#Text>
17. Natsionalne polozhennia (standart) bukhhalterskoho obliku 17 «Podatok na prybutok». [Elektronnyi resurs] : [zatverdzheno nakazom Ministerstva finansiv Ukrainy №353 vid 28.12.2000] // Ofitsiinyi sait Verkhovnoi rady Ukrainy. – Rezhym dostupu: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0047-01#Text>
18. Pohrebniak A.Iu. Sutnist skladovykh elementiv mekhanizmu antykrizovoho upravlinnia na promyslovomu pidpriemstvi / A.Iu. Pohrebniak // Ekonomichnyi visnyk NTUU «KPI». – 2015. – № 12. – S. 384-383.

Надійшла / Paper received : 11.12.2021

Надрукована / Printed : 31.01.2022

УДК 330

DOI: 10.31891/2307-5740-2022-302-1-25

РЕЗНИК Н. П.

e-mail: nadya-reznik@ukr.net

Національний авіаційний університет

ЧОРНЕНЬКА Л. М.

<https://orcid.org/0000-0002-9909-5032>

e-mail: ekonomistnmi@ukr.net

Національного університету біоресурсів і природокористування України

КРАВЦОВ А. Г.

<https://orcid.org/0000-0003-3103-6594>

e-mail: kravcov_84@ukr.net

Державний біотехнологічний університет

ОСОБЛИВОСТІ ЛОГІСТИЧНОГО ПРОЦЕСУ НА СКЛАДІ

В сучасних умовах інтеграції економіки України до світового співтовариства, ефективне функціонування підприємств неможливе без удосконалення організації логістичних процесів. Динамічний розвиток економічних відносин зумовлює суттєве зростання потреб підприємств у складах, які забезпечують приймання, розміщення, накопичення та тимчасове зберігання запасів матеріальних ресурсів, незавершеного виробництва та готової продукції. Проблеми складування виникають і вирішуються на всіх стадіях руху товарно-матеріального потоку. Склади є одними із найважливіших елементів логістичної системи, разом із тим на вітчизняних підприємствах харчової промисловості недостатньо ретельно вивчені питання оптимізації складської діяльності, що зумовлює необхідність більш детального дослідження даного питання.

Динамічний розвиток різних галузей економіки зумовлює низку проблем, пов'язаних з формуванням складського господарства окремого підприємства. Малим та середнім підприємствам доцільно організовувати власне складське господарство, а великим – передавати складські функції логістичним компаніям. Найбільші українські логістичні компанії пропонують в оренду складські приміщення, беруть на відповідальне зберігання товар без права управління товаропотоками, а також виконують повний комплекс логістичних послуг (закупівля/зберігання/розподіл з правом управління). В першому і другому випадку за допомогою застосування логістичних принципів суттєво знижуються витрати підприємства, пов'язані з організацією складських процесів. Проте в спеціалізованій літературі не достатньо відображено та описано процеси формування та функціонування складу як елементу логістики.

В українській економічній літературі на даний час немає єдиної думки, що стосується розвитку та формування складського господарства на основі логістичних принципів.

Аналіз організації логістичних процесів на складі підприємств. Дослідження ефективного функціонування логістичного процесу та розробка рішень для удосконалення його.

Ключові слова: складська логістика, склад, логістичний процес, етапи логістичного процесу, підприємство.

NADIYA REZNIK

National Aviation University

LIUDMYLA CHORNENKA

National university of life and environmental science of Ukraine

ANDRII KRAVTSOV

State Biotechnological University

FEATURES OF THE LOGISTICS PROCESS IN THE WAREHOUSE

In modern conditions of integration of Ukraine's economy into the world community effective functioning of enterprises is impossible without improving the organization of logistics processes. Dynamic development of economic relations leads to a significant increase in the needs of enterprises in warehouses. Warehousing problems arise and are solved at all stages of the movement of goods and material flow. Warehouses are one of the most important elements of the logistics system, however, the domestic food industry is not carefully studied, as well as issues of optimization of warehousing, which necessitates a more detailed study of this issue.

The dynamic development of various sectors of the economy causes a number of problems associated with the formation of warehousing of an individual enterprise. It is expedient for small and medium-sized enterprises to organize their own warehousing facilities, and large ones to transfer warehousing functions to logistics companies. The largest Ukrainian logistics companies offer warehouses for rent, take goods for safekeeping without the right to manage goods flows, and also perform a full range of logistics services (purchase / storage / distribution with the right to manage). In the first and second case, the application of logistics principles significantly reduces the costs of the enterprise associated with the organization of warehousing processes. However, the specialized literature does not sufficiently reflect and describe the processes of warehouse formation and functioning as an element of logistics.

In the Ukrainian economic literature at present there is no consensus on the development and formation of warehousing on the basis of logistical principles.

Analysis of the organization of logistics processes in the warehouse enterprises. Research of the effective functioning of the logistics process and development of solutions to improve it.

Key words: warehouse logistics, warehouse, logistics process, stages of logistics process, enterprise.

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

Якщо необхідна кількість товарно-матеріальних цінностей не зосереджена в певних місцях, рух логістики в логістичному ланцюжку неможливий, щоб зберегти ці запаси. Складське господарство допомагає забезпечити якість продукції, матеріалів і сировини, збільшити темпи й організацію виробництва і збуту, покращити використання корпоративної території, зменшити прості транспортних засобів і транспортні витрати, вивільнити робочу силу, ефективно організувати збутову діяльність. Підприємство обирає різні форми складування відповідно до обсягу реалізації та обсягу виробництва. Пошук місця для зберігання та його використання є основною частиною підвищення ризику постійних витрат, і вони повинні йти на компромісні рішення, коли обирають (власне чи оренда).

Реалізація основних завдань складського господарства: вибір форми власності, місця розташування складу; оснащення сучасною технікою та обладнанням, механізація складського господарства, автоматизація та комп'ютеризація; грамотна та сумлінна організація складського процесу поки залишається слабкою ланкою в роботі більшості компаній. Ці завдання тривалий час не виконуються, особливо з точки зору інтеграції та логістики. Як особлива комплексна економічна проблема в сучасних умовах, складські мережі формуються переважно стихійно. При проектуванні складу, підборі підйомно-транспортного обладнання, розрахунку економічних показників і параметрів складського обладнання, як правило, не враховуються логістичні вимоги організації та управління вантажем. Це призводить до нераціонального використання дефіцитних фінансових і матеріальних ресурсів на рівні організації бізнесу та в усій економіці.

Аналіз досліджень та публікацій

Багато наших та зарубіжних науковців досліджували теоретичні основи та проблеми роботи логістики на складах і взагалі на підприємствах, зокрема: Алькема В., Анікіна Б., Дибська В., Кальченко А., Качуровський В., Косарева Т., Кристофера М., Неруш Ю., Пономарьова Ю., Перебийніс В., Сергєєва В., Сумець О., Тридід О., Резнік Н.П. та ін. Незважаючи на велику роботу вчених та висвітлення ними проблем логістики, залишається багато нерозкритих питань. Ці питання потребують більш детальних подальших досліджень на тлі розвитку галузі у сучасному світі. Одним із найбільш потребуючих уваги є питання організації логістики на складах різного типу.

Виклад основного матеріалу

В наш час, коли економіка стрімко розвивається, потреба підприємств у складах стає більш актуальною, вони використовуються для зберігання матеріалів або готової продукції. Склади є найважливішою частиною усього логістичного процесу.

Склади є одним з найважливіших елементів логістичних систем. Об'єктивна необхідність у спеціально обладнаних місцях для зберігання й обробки запасів існує на всіх стадіях руху матеріального потоку, починаючи від джерела отримання сировини і матеріалів, і закінчуючи відвантаженням готової продукції споживачам. Цим пояснюється наявність великої кількості видів складів. У широкому діапазоні варіюються поняття складів відносно розмірів: від невеликих приміщень, загальною площею в декілька сотень квадратних метрів, до масштабних логістичних складських комплексів-гігантів, що покривають площі в сотні тисяч квадратних метрів.

Процес логістики на складі не простий, оскільки вимагає того, щоб була узгодженість між функціями постачання матеріалів, переробки запасів і розподілу замовлень.

Взагалі існує одинадцять етапів логістичного процесу [1].

Таблиця 1

Логістичний процес на складі

Логістичний процес на складі	
1.	Постачання запасами
2.	Контроль за поставками
3.	Розвантаження та приймання вантажів
4.	Внутрішньоскладське транспортування і перевалка вантажу
5.	Складування та зберігання вантажів
6.	Комплектація замовлень клієнтів та відвантаження
7.	Транспортування та експедитування замовлень
8.	Збирання та доставка порожніх товароносіїв
9.	Контроль та виконання замовлень
10.	Інформаційне обслуговування
11.	Забезпечення обслуговування клієнтів

Основним завданням етапу постачання запасів є забезпечення товарами на складі у визначений термін та відповідно до можливостей складу. Тому визначення вимог до закупівельних запасів має

відповідати наявності й потужності відділу збуту та складу [2]. Цей етап досить простий та важливий і потребує тільки чіткого та своєчасного виконання.

Облік і контроль надходження товарно-матеріальних цінностей і здачі замовлень дозволяють забезпечити ритмічність обробки товарного потоку, максимально використовувати наявність товарів на складі та необхідні умови зберігання, скоротити терміни зберігання запасів, збільшити оборотність складу [3].

На етапі розвантаження та приймання вантажів важливо підготувати місця для розвантаження призначених транспортних засобів (причепів, контейнерів) та необхідного вантажно-розвантажувального обладнання.

Розвантаження сучасних складів здійснюється на розвантажувальних вагонах або залізничних пандусах і контейнерних платформах. Можна зробити висновок, що операції, що виконуються на цьому етапі, включають [4]:

- 1) Розвантаження;
- 2) Контролювання документації та фізичну відповідність замовлення на поставку;
- 3) Контроль вантажних документів, що надійшли через інформаційну систему;
- 4) Створення складського вантажного підрозділу.

При організації внутрішньо складського транспортування вантажу на складі слід звернути увагу на вибір устаткування, яке має бути сучасним та багатофункціональним. Також важливо підготувати місця для розвантаження призначених транспортних засобів (причепів, контейнерів) та необхідного вантажно-розвантажувального обладнання.

Для впорядкованого зберігання товарів та їх економного розміщення використовується адресна система зберігання, а місце зберігання вибирається за принципом фіксованого або безкоштовного (товари розміщені в будь-якому вільному положенні). Процес зберігання включає:

- 1) переміщення товарів на зберігання;
- 2) зберігання товарів та забезпечення для цього належних умов;
- 3) контроль наявності складських запасів, який здійснюється через інформаційну систему.

Складський процес полягає в розміщенні та зберіганні товарів [4]. Основним принципом розумного зберігання є ефективне використання об'єму складської площі. Обов'язковою умовою для цього є система зберігання.

Процес складання спрощується для підготовки виробів за замовленнями споживачів. Тож працівник, який виконує роботу на даному етапі повинен [5]:

- 1) Отримати замовлення клієнта (лист на вибір);
- 2) Вибрати товари з різними назвами відповідно до замовлення клієнта;
- 3) Надати повний набір вибраних товарів для конкретних покупців відповідно до замовлення клієнта;
- 4) Підготуватися до відправлення товару (упакований в тару, на перевізника);
- 5) Документи для підготовки замовлення та контроль підготовки замовлення;
- 6) Сортування товарів та замовлень по партіям та оформлення накладних на товари;
- 7) Завантаження товарів по машинах для відправки.

Транспортування й експедиція замовлень можуть здійснюватися як складом, так і самим замовником [5]. Останній варіант виправдує себе лише тоді, коли замовлення роблять партіями, рівними місткості транспортного засобу, і при цьому запаси споживача не збільшуються. Найбільш поширена й економічно виправдана централізована доставка замовлень складом. У цьому випадку завдяки об'єднанню вантажів і оптимальних маршрутів доставки досягається значне скорочення транспортних витрат і з'являється реальна можливість здійснювати постачання дрібними і частішими партіями, що приводить до скорочення зайвих запасів у споживача [6].

Етап збору і доставки порожніх товароносіїв відіграє істотну роль у статті витрат. Товароносії (піддони, контейнери, тара-устаткування) під час внутрішньоміських перевезень найчастіше бувають багатооб'єговими, а тому вимагають повернення відправнику. Ефективний обмін товароносіїв можливий лише в тих випадках, коли достовірно відома їх оптимальна кількість і чітко виконується графік їх обміну зі споживачами [7].

У процесі реалізації логістичного процесу на складі виникають такі проблеми:

- вибрати власний склад або загальний склад,
- ефективно використовувати складські площі
- кількість складів і розташування складу
- вибір системи зберігання. [8]

1. У випадку вибору складського приміщення вибір є між двома варіантами – набуття права власності на склад або використання загального складу [9]. Обидва варіанти мають свої переваги і недоліки. Використання загальних складів – це скорочення кількості власного обладнання для роботи на складі, кількості персоналу та часу на доставку. Крім того використання загальних складів та користування

послугами логістичних компаній надає можливість зберегти належний вид та рівень доставки товарів та покращити умови зберігання товарів.

2. Для забезпечення раціонального функціонування складу важливе ефективне управління ним. Планування дуже важливе для управління складом, воно визначає ефективність операцій на складі. Для цього необхідно чітко розуміння, яким є більш ефективне розташування полиць, вантажних та розвантажувальних зон. Продукти та товари, які часто використовуються, повинні зберігатися якнайближче до зони прийому та відвантаження, для їх зменшення часу та ресурсів для транспортування по складу. Розумний розподіл площі зберігання на робочі зони може забезпечити вільний доступ до будь-якої продукції, найкращий процес переробки вантажів і максимальне використання наявної складської потужності. В основному існують такі складські зони [10]:

- зона прийому;
- зона основного зберігання (полиця та штабель);
- зона комплектування замовлень;
- зона пакування та консолідації товарів;
- зона відвантаження.

Планування складу повинно забезпечувати безперешкодний потік товарів.

3. Відповідно до виду діяльності та масштабу виробництва різні підприємства потребують різної кількості складів. Крім того, дуже важливе і географічне розташування складів, оскільки компанії не завжди мають можливість будувати власні склади відносно поблизу виробничих приміщень або використовувати склади загального користування, які можуть бути недоступні в даній місцевості. Тому місце розташування складського приміщення є мабуть одним із найважливіших ознак ефективного процесу логістики товарів. При виборі кількості складів та їх територіального розміщення доцільно було б не ставити у пріоритет витрати на складування та ігнорувати при цьому територіальний фактор, адже витрати на транспорт у майбутньому можуть бути високими, що є додатковою проблемою для підприємства.

4. Основою системи складського господарства є можливість вирішення питання оптимального розташування та розумного управління товарами/матеріалами/продукцією на складі [10]. Тому відбір системи слід здійснювати за допомогою кількісних та якісних методів оцінки, які передбачають визначення взаємопов'язаних факторів, які систематизуються в набір підсистем, а саме система комплектації, складова вантажна одиниця, характер товару, контроль руху тощо, кожна з яких містить різний набір елементів. Для вирішення цього питання можна запропонувати найбільш дієвий засіб оптимальності – сучасні інформаційні системи з обліку товарів у вигляді діаграм і схем.

Раціональність етапів процесу логістики на складі та їх правильне виконання – запорука його прибутковості.

Коли організовується процес логістики на складі, необхідно прагнути до:

- Розміщення робочих зон раціонально, що знижує витрати на обробку вантажу та удосконалює процес роботи;
- Раціонального розміщення товарів та правильного використання приміщення для збільшення можливостей складу;
- Використання високотехнологічної оновленої техніки, яка виконує багато операцій, замість застарілого устаткування, яке займає багато місця ;
- Зменшення маршрутів всередині складу для зменшення витрат на експлуатацію;
- Об'єднання невеликих партій вантажів для одного клієнта і використання централізованої доставки
- Максимальне користування технологіями інформаційної системи для зменшення витрат та часу на документи та обмін інформацією

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Виходячи з вищевикладеного, можна дійти висновку, що складська логістика з'явилася тривалий час розвивається досить активно. І не викликає сумніву той факт, що логістика по праву обіймає одне з провідних місць у житті сучасного суспільства, оскільки забезпечує задоволення попиту цього суспільства. Причому робить це за мінімальних сукупних витрат, що дуже важливо для збільшення прибутку сучасних підприємств.

Слід зазначити, що можливість підвищення ефективності складської діяльності підприємства є актуальним питанням для всіх компаній, що досягається завдяки налагодженню оптимального товароруку в процесі управління ланцюгами поставок. Все це насамперед пов'язане з використанням сучасних програмних та управлінських рішень відповідно до усталених принципів логістичної діяльності компанії. Завдяки всім удосконаленням логістичних операцій є можливим досягнення синергетичного ефекту в результаті комплексного впливу новітніх підходів і засобів до систем управління транспортно-складськими операціями та матеріальними потоками на відповідні процеси щодо усього логістичного ланцюга.

У статті досліджено роль складу як одного із підрозділів підприємства, охарактеризовано логістичний процес на складі. Виділено складові логістичного процесу та основні логістичні операції на складах, показано їх взаємодію. Розглянуто особливості організації логістичних процесів на складах підприємств. Обґрунтовано, що сучасна складська логістика надає широкі можливості для оптимізації роботи складу підприємства, і, відповідно – для мінімізації витрат та підвищення прибутковості виробничої діяльності. Охарактеризовано логістичний процес на складі. Зроблено висновок, що тільки взаємодія усіх етапів логістичного процесу на підприємствах може забезпечити оптимальний результат роботи всього складу.

Література

1. Смирнов І.Г. Транспортна логістика: навчальний посібник для вузів / Смирнов І.Г., Косарева Т.В. – Київ : Центр учбової літератури, 2019. – 224 с.
2. Похильченко О.А. Економіка логістики : навчальний посібник / Похильченко О.А. – Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2014р. – 637 с.
3. Логістика : навчальний посібник / Тюріна Н. М., Гой І. В., Бабій І. В. – Київ : Центр учбової літератури, 2015. – 392 с.
4. Кононенко А. В. Логістика : навчальний посібник до виконання практичних робіт / Кононенко А. В., Романенков Ю. О., Гатило В. П. – Харків : Національний аерокосмічний університет ім. М. Є. Жуковського, 2019. – 56 с.
5. Крикавський Є. Логістика та управління ланцюгами поставок : навчальний посібник / Крикавський Є., Похильченко О., Фертч М. – Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2017. – 844 с.
6. Жарська І.О. Логістика : навчальний посібник / Жарська І.О. – Одеса : Одеський національний економічний університет, 2019. – 209 с.
7. Крикавський Є. Логістика для економістів : підручник / Крикавський Є. – 2-е видання. – Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2014. – 476 с.
8. Кальченко А. Г. Логістика. URL: <https://studentbooks.com.ua/content/view/126/76/1/42/>
9. Резнік Н.П. Логістика : навчальний посібник / Резнік Н.П. – Київ : Національний університет біоресурсів і природокористування України, 2021. – 146 с
10. Логістичний процес на складі. URL: <https://lektsii.org/4-611.html> References
11. Smyrnov I.H., Kosareva T.V. Transportna lohistryka: navchal'nyj posibnyk dlia vuziv. Kyiv: Tsentr uchbovoi literatury, 2019. 224 s.
12. Pokhyl'chenko O.A. Ekonomika lohistryky: navchal'nyj posibnyk. L'viv: Vydavnytstvo L'vivs'koi politekhniki, 2014r. 637 s.
13. Tiurina N. M., Hoi I. V., Babij I. V. Lohistryka: navchal'nyj posibnyk. Kyiv: Tsentr uchbovoi literatury, 2015. 392 s.
14. Kononenko A. V., Romanenkov Yu. O., Hatylo V. P. Lohistryka: navchal'nyj posibnyk do vykonannia praktychnykh robot. Kharkiv: Natsional'nyj aerokosmichnyj universytet im. M. Ye. Zhukovskoho, 2019. 56 s.
15. Krykavskiy Ye., Pokhyl'chenko O., Fertch M. Lohistryka ta upravlinnia lantsiuhamy postavok: navchal'nyj posibnyk. L'viv: Vydavnytstvo L'vivs'koi politekhniki, 2017. 844 s.
16. Zhars'ka I.O. Lohistryka: navchal'nyj posibnyk. Odesa: Odes'kyj natsional'nyj ekonomichnyj universytet, 2019. 209 s.
17. Krykavskiy Ye. Lohistryka dlia ekonomistiv: pidruchnyk; 2-e vydannia. L'viv: Vydavnytstvo L'vivs'koi politekhniki, 2014. 476 s.
18. Kal'chenko A. H. Lohistryka Veb-sajt. URL: <https://studentbooks.tsom.ua/tsontent/viev/126/76/1/42/>
19. Reznik N.P. Lohistryka: navchal'nyj posibnyk. Kyiv: Natsional'nyj universytet bioresursiv i pryrodokorystuvannia Ukrainy, 2021. 146 s
20. Lohistrychnyj protses na skladi Veb-sajt. URL: <https://lektsii.org/4-611.html>

References

1. Transportna lohistryka: navchalnyi posibnyk dlia vuziv / Smyrnov I.H., Kosareva T.V. Kyiv: Tsentr uchbovoi literatury, 2019. - 224 s.
2. Ekonomika lohistryky: navchalnyi posibnyk / Pokhylchenko O.A. Lviv: Vydavnytstvo Lvivskoi politekhniki, 2014r. – 637s.
3. Lohistryka: navchalnyi posibnyk /Tiurina N. M., Hoi I. V., Babii I. V. Kyiv: Tsentr uchbovoi literatury, 2015. – 392 s.
4. Lohistryka: navchalnyi posibnyk do vykonannia praktychnykh robot / Kononenko A. V., Romanenkov Yu. O., Hatylo V. P. Kharkiv: Natsionalnyi aerokosmichnyi universytet im. M. Ye. Zhukovskoho, 2019. –56 s.
5. Lohistryka ta upravlinnia lantsiuhamy postavok: navchalnyi posibnyk / Krykavskiy Ye., Pokhylchenko O., Fertch M. Lviv: Vydavnytstvo Lvivskoi politekhniki, 2017. –844 s.
6. Lohistryka: navchalnyi posibnyk/ Zharska I.O. Odesa: Odeskyi natsionalnyi ekonomichnyi universytet, 2019. 209 s.
7. Lohistryka dlia ekonomistiv: pidruchnyk; 2-e vydannia/ Krykavskiy Ye. Lviv: Vydavnytstvo Lvivskoi politekhniki, 2014. – 476 s.
8. Kalchenko A. H. Lohistryka Veb-sait. URL: <https://studentbooks.com.ua/content/view/126/76/1/42/>
9. Lohistryka: navchalnyi posibnyk / Reznik N.P. Kyiv: Natsionalnyi universytet bioresursiv i pryrodokorystuvannia Ukrainy, 2021. – 146 s
10. Lohistrychnyi protses na skladi Veb-sait. URL: <https://lektsii.org/4-611.html> References
11. Transportna lohistryka: navchalnyj posibnyk dlia vuziv / Smyrnov I.H., Kosareva T.V. Kyiv: Tsentr uchbovoi literatury, 2019. - 224 s.

-
12. *Ekonomika lohistyky: navchalnyj posibnyk* / Pokhylchenko O.A. Lviv: Vydavnytstvo Lvivskoi politekhniki, 2014r. – 637s.
 13. *Lohistyka: navchalnyj posibnyk* / Tiurina N. M., Hoj I. V., Babij I. V. Kyiv: Tsentr uchbovoi literatury, 2015. – 392 s.
 14. *Lohistyka: navchalnyj posibnyk do vykonання praktychnykh robot* / Kononenko A. V., Romanenkov Yu. O., Hatylo V. P. Kharkiv: Natsionalnyj aerokosmichnyj universytet im. M. Ye. Zhukovskoho, 2019. – 56 s.
 15. *Lohistyka ta upravlinnia lantsiuhamy postavok: navchalnyj posibnyk* / Krykavskij Ye., Pokhylchenko O., Fertch M. Lviv: Vydavnytstvo Lvivskoi politekhniki, 2017. – 844 s.
 16. *Lohistyka: navchalnyj posibnyk* / Zharska I.O. Odesa: Odeskyj natsionalnyj ekonomichnyj universytet, 2019. 209 s.
 17. *Lohistyka dlia ekonomistiv: pidruchnyk; 2-e vydannia* / Krykavskij Ye. Lviv: Vydavnytstvo Lvivskoi politekhniki, 2014. – 476 s.
 18. Kalchenko A. H. *Lohistyka Veb-sajt*. URL: <https://studentbooks.tsom.ua/tsontent/view/126/76/1/42/>
 19. *Lohistyka: navchalnyj posibnyk* / Reznik N.P. Kyiv: Natsionalnyj universytet bioresursiv i pryrodokorystuvannia Ukrainy, 2021. – 146 s.
 20. *Lohistychnyj protses na skladi Veb-sajt*. URL: <https://lektcii.org/4-611.html>

Надійшла / Paper received : 22.12.2021
Надрукована / Printed : 31.01.2022

УДК 330.341.1

DOI: 10.31891/2307-5740-2022-302-1-26

ЧАЙКОВСЬКА І. І.

<https://orcid.org/0000-0001-7482-1010>

e-mail: inna.chaikovska@gmail.com

Хмельницький університет управління та права імені Леоніда Юзькова

АНАЛІЗ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ УСПІШНОЇ РЕАЛІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЄКТІВ

В дослідженні визначено місце України у Глобальному індексі інновацій за період 2016 – 2021 років. У 2016 році Україна посідала 56 місце, у 2017 році – 50, у 2018 році – 43, у 2019 році – 47, у 2020 році – 45 та у 2021 році – 49, що свідчить про погіршення позицій України у 2021 році. Виявлено, що сильними сторонами України є результати знань і технологій; людський капітал та дослідження, а слабкими сторонами є установи та інфраструктура. В роботі проаналізована інноваційна діяльність промислових підприємств України в період 2016 – 2020 років в контексті успішної реалізації інноваційних проєктів. Виявлено, що частка кількості промислових підприємств, що впроваджували інновації, тобто реалізовували інноваційні проєкти (продукцію та/або технологічні процеси), в загальній кількості промислових підприємств була максимальною у 2016 році і становила 16,6 %. Темп приросту частки кількості промислових підприємств, що впроваджували інновації 2017 року у порівнянні з 2016 роком становить -13,86 %; 2018 року до 2017 року – 9,09 %; 2019 року до 2018 року – -1,54 %; 2020 року (дані попередні) до 2019 року – 7,97 %. Серед впроваджених видів інноваційної продукції (товарів, послуг) промисловими підприємствами України в період 2016 – 2020 років новими для ринку у 2016 році є 23,63 %; у 2017 році – 19,98 %; у 2018 році – 25,19 %; у 2019 році – 19,46 % та у 2020 році (дані попередні) – 16,99 %. У 2020 році спостерігається найменше значення питомої ваги нових для ринку впроваджених видів інноваційної продукції (товарів, послуг) у їх загальній кількості. Найвищий рівень витрат на інновації спостерігається у 2016 році і становить 23229,5 млн.грн., у 2017 році відбувається значний спад до рівня 9117,5 млн.грн. У 2018-2020 роках відбувається помірне зростання витрат на інновації, але їх рівень значно нижче 2016 року. У структурі інноваційних витрат промислових підприємств України НДР займають у 2016 році – 10,6 %, у 2017 році – 23,8 %, у 2018 році – 26,3 %, у 2019 році – 20,5 %, а у 2020 році – 24,2 % (попередні дані), що відображає їх незначний рівень. Основну частку серед джерел фінансування інноваційної діяльності становлять власні кошти підприємств, кошти інвесторів-нерезидентів не перевищують 1,2 % у сукупних витратах на інновації. Встановлено, що успішна реалізація інноваційних проєктів підприємств залежить від оптимального управління проєктами та управління знаннями на підприємстві у їх системному поєднанні, що дозволить активізувати інноваційну діяльність з метою зростання ринкової вартості підприємства та зміцнення конкурентних позицій.

Ключові слова: інноваційна діяльність, інноваційний проєкт, інноваційна продукція, управління проєктами, управління знаннями.

INNA CHAIKOVSKA

Leonid Yuzkov Khmelnytskyi University of Management and Law

ANALYSIS OF INDUSTRIAL ENTERPRISES INNOVATIVE ACTIVITY OF UKRAINE IN THE CONTEXT OF INNOVATIVE PROJECTS SUCCESSFUL IMPLEMENTATION

The study identifies Ukraine's place in the Global Innovation Index for the period 2016-2021. In 2016, Ukraine ranked 56th, in 2017 - 50, in 2018 - 43, in 2019 - 47, in 2020 - 45 and in 2021 - 49, which indicates the deterioration of Ukraine's position in 2021. It was revealed that the strengths of Ukraine are the results of knowledge and technology; human capital and research, and the weaknesses are institutions and infrastructure. The paper analyzes the innovative activity of industrial enterprises of Ukraine in the period 2016 - 2020 in the context of successful implementation of innovative projects. It was found that the share of the number of industrial enterprises that implemented innovations, ie to implement innovative projects (products and / or technological processes) in the total number of industrial enterprises was the highest in 2016 and amounted to 16.6%. The growth rate of the share of industrial enterprises that implemented innovations in 2017 compared to 2016 is -13.86%; 2018 to 2017 - 9.09%; 2019 to 2018 - -1.54%; 2020 (preliminary data) to 2019 - 7.97%. Among the introduced types of innovative products (goods, services) by industrial enterprises of Ukraine in the period 2016 - 2020, 23.63% are new for the market in 2016; in 2017 - 19.98%; in 2018 - 25.19%; in 2019 - 19.46% and in 2020 (preliminary data) - 16.99%. In 2020, there is the lowest share of new types of innovative products (goods, services) introduced to the market in their total number. The highest level of expenditures on innovation is observed in 2016 and amounts to UAH 23,229.5 million, in 2017 there is a significant decline to the level of UAH 9,117.5 million. In 2018-2020, there is a moderate increase in spending on innovation, but their level is much lower than in 2016. In the structure of innovation costs of industrial enterprises of Ukraine, GDR occupies in 2016 - 10.6%, in 2017 - 23.8%, in 2018 - 26.3%, in 2019 - 20.5%, and in 2020 - 24.2% (preliminary data), which reflects their insignificant level. The main share among the sources of financing of innovation is the own funds of enterprises, the funds of non-resident investors do not exceed 1.2% of the total cost of innovation. It is established that the successful implementation of innovative projects of enterprises depends on optimal project management and knowledge management in the enterprise in their systematic combination, which will intensify innovation to increase market value of the enterprise and strengthen competitive positions.

Key words: innovation activity, innovation project, innovative products, project management, knowledge management.

Постановка проблеми у загальному вигляді

та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями

У попередніх дослідженнях [1, 2] було встановлено, що все більше підприємств України стають проєктно-орієнтованими, що дозволяє їм успішно поєднувати операційну та проєктну діяльність, а також

активно займатися інноваційною діяльністю. Інноваційна діяльність на підприємстві здійснюється за допомогою реалізації інноваційних проєктів, а також вимагає більш інтенсивного використання знань як джерела конкурентних переваг [3]. Управління результативністю інноваційної діяльності – активний, систематизований процес послідовного впливу на формування і досягнення цілей інноваційної діяльності з метою зростання ринкової вартості підприємства та зміцнення конкурентних позицій [4]. Для підприємств, котрі реалізують інноваційні проєкти, основним є результат, тобто успішне виконання проєкту, а не факт здійснення інноваційної діяльності. При реалізації інноваційних проєктів важливим є його виконання у визначений термін із врахуванням обмеженості ресурсів. Тому аналіз інноваційної діяльності промислових підприємств свідчить про кількість успішно реалізованих інноваційних проєктів на підприємствах, котрі знаходяться на визначеному рівні перетворення у проєктно-орієнтовані, які активно генерують та використовують знання у інноваційній діяльності з метою підвищення конкурентоспроможності та ринкової вартості підприємства. Інноваційно активні підприємства особливо гостро вимагають прийняття обґрунтованих ефективних управлінських рішень із використанням принципів управління проєктами та управління знаннями на підприємстві.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Серед науковців, котрі досліджували інноваційну діяльність промислових підприємств України в динаміці, можна виділити Амоша О. І. [5], Іванова Т.В. [6], Захарова О. В. [7], Пухальська Н.О. [8], Сакевич Л.С. [9], Яковлев А.І. [10] та ін. Науковці досліджували інноваційну діяльність підприємств як фактор підвищення рівня конкурентоспроможності на міжнародних ринках, з точки зору активізації інноваційної діяльності регіонів України, визначали проблеми та перспективи розвитку.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується стаття

Незважаючи на значну кількість досліджень у даному напрямку, аналіз інноваційної діяльності промислових підприємств України як результату реалізації інноваційних проєктів, а також визначення необхідних заходів з метою активізації інноваційної діяльності підприємств з точки зору управління знаннями та управління проєктами підприємства, залишається актуальним та потребує подальших досліджень.

Формулювання цілей статті

Метою статті є аналіз інноваційної діяльності промислових підприємств України та визначення перспектив її розвитку в контексті успішної реалізації інноваційних проєктів.

Виклад основного матеріалу

Інновації є ключовою рушійною силою економічного розвитку держави [4–10], тому проаналізовано місце України в Глобальному інноваційному індексі (таблиця 1). Глобальний індекс інновацій (ГІІ) публікується Всесвітньою організацією інтелектуальної власності (ВОІВ), спеціалізованою установою Організації Об'єднаних Націй. ГІІ має на меті надати рейтинг інновацій та детальний аналіз з посиланням на близько 130 країн. За останнє десятиліття ГІІ зарекомендував себе як провідний довідник щодо інновацій, так і як «інструмент дій» для економік, які включають ГІІ у свої інноваційні програми. ГІІ – це рейтинг інноваційних можливостей та результатів світової економіки. Він вимірює інновації на основі критеріїв, які включають: установи, людський капітал і дослідження, інфраструктуру, кредити, інвестиції, зв'язки; створення, поглинання та поширення знань; творчі результати. ГІІ має два підіндекси: підіндекс інноваційного вкладу та підіндекс інноваційного результату, а також сім складових, кожен із яких складається з трьох критеріїв [11].

Згідно таблиці 1 у 2016 році Україна посідала 56 місце із 128 країн, у 2017 році – 50 місце із 127 країн, у 2018 році – 43 місце із 126 країн, у 2019 році – 47 місце із 129 країн, у 2020 році – 45 місце із 131 країни та у 2021 році – 49 місце із 132 країн, що свідчить про погіршення позицій України у 2021 році. Отже, у 2021 році сім складових ГІІ для України становили: результати знань та технологій – 33 місце; людський капітал і дослідження – 44 місце; результати креативної діяльності – 48 місце; розвиток бізнесу – 53 місце; розвиток ринку – 88 місце; установи – 91 місце; інфраструктура – 94 місце. Виявлено, що сильними сторонами України є результати знань і технологій; людський капітал та дослідження, а слабкими сторонами є установи та інфраструктура.

Якщо проаналізувати кількість набраних балів Україною в ГІІ та її найсильнішою складовою - результатами знань та технологій (рис.1), то можна помітити, що найкращими вони були у 2018 році, що і відобразилося на найвищому рейтингу України саме у 2018 році за період 2016 - 2021 років. У період з 2018 по 2021 рік ситуація погіршується, та у 2021 році кількість набраних балів як у ГІІ загалом, так і показника результатів знань та технологій досягнула свого мінімуму за період 2016 – 2021 років. Це свідчить про необхідність активізації інноваційної діяльності Україною загалом, а особливо за рахунок активізації показника результатів знань та технологій.

Таблиця 1

Місце України у Глобальному індексі інновацій

Показник	Рік / (загальна кількість країн в рейтингу)											
	2016 / (128)		2017 / (127)		2018 / (126)		2019 / (129)		2020 / (131)		2021 / (132)	
	Оцінка	Ранг	Оцінка	Ранг	Оцінка	Ранг	Оцінка	Ранг	Оцінка	Ранг	Оцінка	Ранг
ГП	35,7	56	37,6	50	38,5	43	37,4	47	36,3	45	35,6	49
Інноваційні ресурси	38,9	76	41,0	77	40,5	75	40,7	82	40,1	71	39,6	76
Результати інновацій	32,5	40	34,2	40	36,6	35	34,1	36	32,5	37	31,6	37
Інститути	48,7	101	47,9	101	49,1	107	53,9	96	55,6	93	56,2	91
Людський капітал і дослідження	40,8	40	39,6	41	37,9	43	35,6	51	40,5	39	38,2	44
Інфраструктура	32,3	99	39,3	90	38,1	89	36,0	97	33,1	94	32,3	94
Розвиток ринку	42,1	75	43,2	81	42,7	89	43,3	90	42,1	99	42,3	88
Розвиток бізнесу	30,6	73	35,3	51	34,5	46	34,8	47	29,5	54	28,9	53
Результати знань та технологій	34,1	33	32,8	32	36,7	27	34,6	28	35,1	25	32,3	33
Результати креативної діяльності	31,0	58	35,6	49	36,5	45	33,5	42	29,9	44	30,9	48

Джерело: сформовано автором на основі [11]



Рис. 1. Кількість набраних балів Україною в ГП загалом та за найсильнішою складовою - результатами знань та технологій в період 2016 – 2021 років

З метою виявлення проблемних місць в інноваційній діяльності країни, проаналізуємо інноваційну діяльність промислових підприємств України саме в контексті успішно реалізованих інноваційних проєктів. У таблиці 2 наведена інформація про впровадження інновацій на промислових підприємствах України за 2016–2020 роки.

Таблиця 2

Впровадження інновацій на промислових підприємствах України за 2016–2020 роки

№	Показник	Рік				
		2016	2017	2018	2019	2020 ¹
1	Частка кількості промислових підприємств, що впроваджували інновації (продукцію та/або технологічні процеси), в загальній кількості промислових підприємств, %	16,6	14,3	15,6	13,8	14,9
2	Кількість упроваджених у звітному році видів інноваційної продукції (товарів, послуг), усього одиниць	4139	2387	3843	2148	4066
2.1	З них нових для ринку, одиниць	978	477	968	418	691
2.2	З них упроваджених машин, обладнання, одиниць	1305	751	920	760	647
3	Частка обсягу реалізованої інноваційної продукції (товарів, послуг) у загальному обсязі реалізованої продукції (товарів, послуг) промислових підприємств, %	²	0,7	0,8	1,3	1,9

Джерело: сформовано автором на основі [12]

¹ – дані попередні, ² – розрахунок показника не здійснювався

Згідно таблиці 2 частка кількості промислових підприємств, що впроваджували інновації, тобто реалізовувати інноваційні проекти (продукцію та/або технологічні процеси), в загальній кількості промислових підприємств була максимальною у 2016 році і становила 16,6 %. Темп приросту частки кількості промислових підприємств, що впроваджували інновації 2017 року у порівнянні з 2016 роком становить -13,86 %; 2018 року до 2017 року – 9,09 %; 2019 року до 2018 року - -11,54 %; 2020 року (дані попередні) до 2019 року – 7,97 %. Незважаючи на додатній приріст 2020 року до 2019 року, частка кількості промислових підприємств, що впроваджували інновації (продукцію та/або технологічні процеси), в загальній кількості промислових підприємств є меншою, ніж у 2016 році. Тому з метою активізації промисловими підприємствами реалізації інноваційних проектів слід особливу увагу звертати на процеси управління знаннями та проектами на підприємствах.

Якщо проаналізувати (згідно таблиці 2) кількість упроваджених видів інноваційної продукції (товарів, послуг) промисловими підприємствами України в період 2016 – 2020 років (рис.2), то можна відзначити, що у 2016 році кількість була найбільшою і становила 4139 одиниць. У 2017 та 2019 роках спостерігається найменша кількість упроваджених видів інноваційної продукції в період 2016 – 2020 років. У 2020 році, згідно попередніх даних, ця кількість зростає, але не досягає рівня 2016 року. Серед впроваджених видів інноваційної продукції (товарів, послуг) промисловими підприємствами України в період 2016 – 2020 років новими для ринку у 2016 році є 23,63 %; у 2017 році – 19,98 %; у 2018 році – 25,19 %; у 2019 році – 19,46 % та у 2020 році – 16,99 %. Отже, у 2020 році спостерігається найменше значення питомої ваги нових для ринку впроваджених видів інноваційної продукції (товарів, послуг) у їх загальній кількості. Також у 2020 році за період 2016–2020 років впроваджена найменша кількість машин та обладнання (647 одиниць).

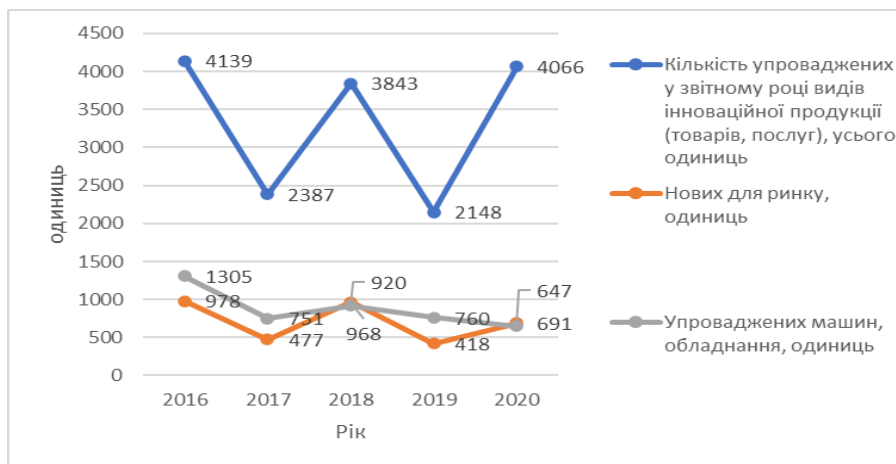


Рис. 2. Кількість упроваджених видів інноваційної продукції (товарів, послуг) промисловими підприємствами України в період 2016 – 2020 років

У таблиці 3 відображена інформація про витрати на інновації за напрямками інноваційної діяльності (абсолютні та відносні значення) на промислових підприємствах України за 2016–2020 роки.

Таблиця 3

Витрати на інновації (за напрямками інноваційної діяльності) на промислових підприємствах України за 2016-2020 роки

№	Показник	Рік					
		2016	2017	2018	2019	2020 ¹	
1	Частка кількості інноваційно активних підприємств у загальній кількості промислових підприємств, %	18,9	16,2	16,4	15,8	16,8	
2	Витрати на інновації, млн. грн.	23229,5	9117,5	12180,1	14220,9	14406,9	
3	Наукові дослідження і розробки (НДР)	Млн грн	2457,8	2169,8	3208,8	2918,9	3486,3
		у % до загального обсягу витрат на інновації	10,6	23,8	26,3	20,5	24,2
3.1	НДР, виконані власними силами	млн.грн	2063,8	1941,3	2706,2	2449,9	2650,4
		у % до загального обсягу витрат на інновації	8,9	21,3	22,2	17,2	18,4
3.2	НДР, виконані іншими підприємствами	Млн грн	394,0	228,5	502,6	469,0	835,9
		у % до загального обсягу витрат на інновації	1,7	2,5	4,1	3,3	5,8
4	Інші витрати на інновації (за виключенням НДР)	Млн грн	20771,7	6947,7	8971,3	11302,0	10920,6
		у % до загального обсягу витрат на інновації	89,4	76,2	73,7	79,5	75,8

Джерело: сформовано автором на основі [12]

¹ – дані попередні

Згідно таблиці 3 найвищий рівень витрат на інновації спостерігається у 2016 році і становить 23229,5 млн грн, у 2017 році відбувається значний спад до рівня 9117,5 млн грн. У 2018-2020 роках відбувається помірне зростання витрат на інновації, але їх рівень значно нижче 2016 року.

На рис. 3 відображено витрати на інновації за напрямками інноваційної діяльності.

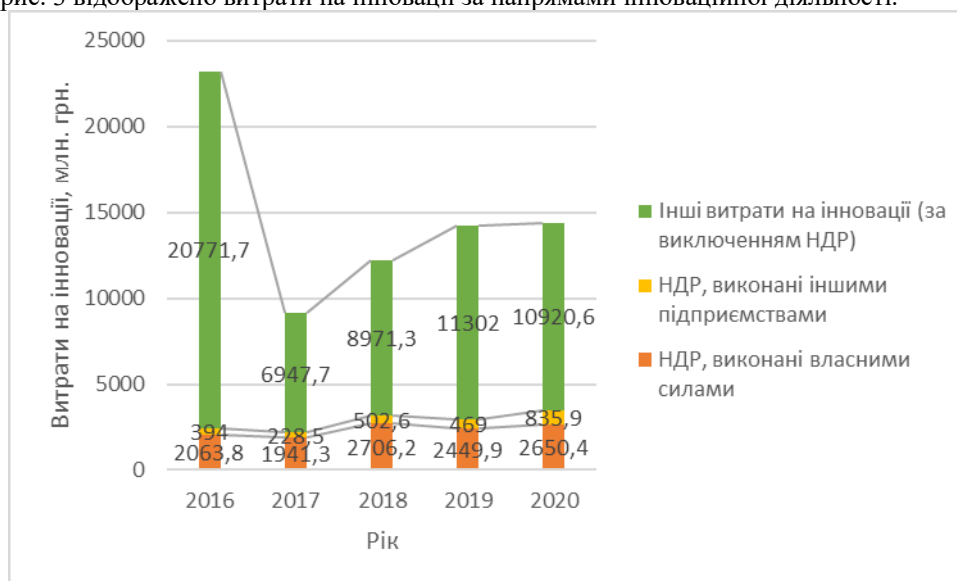


Рис. 3. Витрати на інновації за напрямками інноваційної діяльності промислових підприємств України за період 2016 – 2020 років

Згідно рис.3 видно, що у структурі інноваційних витрат промислових підприємств України НДР займають у 2016 році – 10,6 %, у 2017 році – 23,8 %, у 2018 році – 26,3 %, у 2019 році – 20,5 %, а у 2020 році – 24,2 % (попередні дані), що відображає їх незначний рівень. Інші витрати на інновації (за виключенням НДР) є основною частиною витрат на інновації.

У таблиці 4 та рис. 4 відображені джерела фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств України (у абсолютному та відносному вираженні) за 2016–2020 роки.

Таблиця 4

Джерела фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств України за 2016-2020 роки

№	Показник	Рік (млн.грн.)					Рік (%)				
		2016	2017	2018	2019	2020 ¹	2016	2017	2018	2019	2020
1	Витрати на інновації (усього)	23229,5	9117,5	12180,1	14220,9	14406,7	100	100	100	100	100
2	Власні кошти підприємства	22036,0	7704,1	10742,0	12474,9	12297,7	94,9	84,5	88,2	87,7	85,4
3	Кошти державного бюджету	179,0	227,3	639,1	556,5	279,5	0,8	2,5	5,2	3,9	1,9
4	Кошти інвесторів-нерезидентів	23,4	107,8	107,0	42,5	125,3	0,1	1,2	0,9	0,3	0,9
5	Кошти інших джерел	991,1	1078,3	692,0	1147,0	1704,2	4,3	11,8	5,7	8,1	11,8

Джерело: сформовано автором на основі [12]

¹ – дані попередні

Якщо проаналізувати джерела фінансування інноваційної діяльності згідно таблиці 4, то основну частку становлять власні кошти підприємств, кошти інвесторів-нерезидентів не перевищують 1,2 % у сукупних витратах на інновації.

Рис.3. відображає майже однакову структуру витрат на інновації за джерелами фінансування, проте сукупні витрати на інновації значно понизилися у порівнянні з 2016 роком і для активізації інноваційної необхідно збільшити їх рівень.

Отже, згідно проаналізованих даних, можна дійти висновку, що інноваційна діяльність на промислових підприємствах не є стабільною. З метою більш детального аналізу та виявлення майбутніх тенденцій необхідно здійснювати прогнозування з метою своєчасного виявлення проблемних ситуацій у майбутньому із використанням відповідної методології [13].

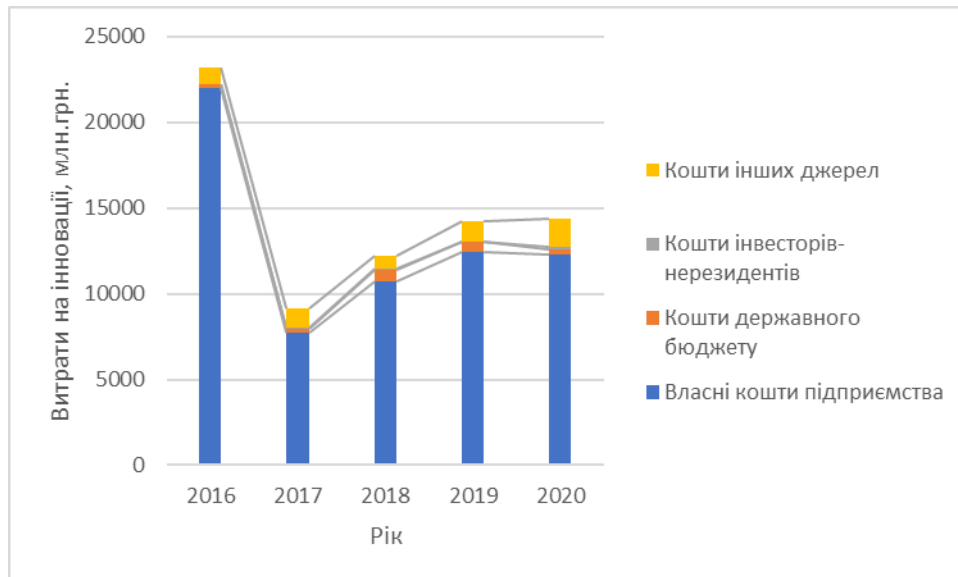


Рис. 4. Витрати на інновації промислових підприємств України за джерелами фінансування за період 2016 – 2020 років

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Аналіз України в глобальному індексі інновацій свідчить, що найсильнішою стороною України в ньому є результати знань та технологій, котрі є досить перспективними для країни, але, не зважаючи на це, позиція України не є високою у порівнянні з іншими країнами, що вимагає активізації інноваційної діяльності. Аналіз впровадження інновацій промисловими підприємствами України свідчить про те, що лише незначна частка промислових підприємств (близько 15 %) успішно реалізує інноваційні проекти. Серед впроваджених видів інноваційної продукції (товарів, послуг) промисловими підприємствами України в період 2016 – 2020 років новими для ринку у 2016 році є 23,63 %; у 2017 році – 19,98 %; у 2018 році – 25,19 %; у 2019 році – 19,46 % та у 2020 році – 16,99 %. Отже, у 2020 році спостерігається найменше значення питомої ваги нових для ринку впроваджених видів інноваційної продукції (товарів, послуг) у їх загальній кількості. Також можна спостерігати відсутню позитивну динаміку витрат на інновації промисловими підприємствами. У 2018-2020 роках відбувається помірне зростання витрат на реалізацію інноваційних проектів, але їх рівень значно нижче 2016 року. Частка НДР у обсязі витрат на інновації промисловими підприємствами досягнула максимального значення у 2018 році і становила 26,3 %, що свідчить про недостатній рівень генерування та використання знань у реалізації інноваційних проектів. Серед джерел фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств лівова частка здійснюється за рахунок власних коштів підприємств, що свідчить про необхідність залучення зовнішніх інвесторів для фінансування інноваційних проектів, участь у міжнародних проектах, в рамках яких буде здійснюватися підтримка інноваційних розробок підприємств.

Тому з метою активізації інноваційної діяльності підприємства мають усвідомлювати, що інновації реалізуються у вигляді інноваційних проектів, котрі вимагають нових підходів до їх управління. Також інноваційні проекти передбачають активне генерування та використання знань. Тому підприємствам необхідно оптимально поєднувати управління знаннями та управління проектами для покращення показників інноваційної діяльності, підвищення конкурентоспроможності та збільшення ринкової вартості підприємства. Для цього слід враховувати наступні області знань з управління проектами: управління інтеграцією, вмістом, термінами, вартістю, ресурсами, якістю, ризиками, комунікаціями, закупівлями, стейкхолдерами проекту, а також враховувати фази управління знаннями: формування → накопичення, отримання → генерування → обмін → збереження та документування → використання → результат управління знаннями.

Література

1. Чайковська І.І. Сутність проектно-орієнтованого підприємства в умовах Industry 4.0 / І.І. Чайковська // Економічний простір. – 2021. - № 167. – С. 88-93.
2. Чайковська І. І. Особливості функціонування проектно-орієнтованого підприємства в сучасних умовах / І.І. Чайковська // Міжнародний науковий журнал "Інтернаука". Серія: "Економічні науки". - 2021. - № 4. Режим доступу : <https://doi.org/10.25313/2520-2294-2021-4-7184>
3. Россошанська О. В. Особливості стану дослідницької області проблеми забезпечення економічної безпеки інноваційних проектно-орієнтованих підприємств / О.В. Россошанська // Технологічний аудит та резерви виробництва. - 2013. - № 1(3). - С. 39-43.

4. Молодоженя М. С. Економічне управління інноваційною діяльністю підприємства / М.С. Молодоженя, Т.В. Жук // Ефективна економіка. – 2013. – № 11. Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2480>
5. Амоша О. І. Інноваційний розвиток промислових підприємств у регіонах: проблеми та перспективи / О. І. Амоша, Л. М. Саломатіна // Економіка України. - 2017. - № 3. - С. 20-34.
6. Іванова Т.В. Інноваційна діяльність підприємств України як фактор підвищення рівня конкурентоспроможності на міжнародних ринках / Т.В. Іванова // Економічний вісник НТУУ «Київський політехнічний інститут». - 2020. - № 17. - С. 395-404.
7. Захарова О. В. Нормативне підґрунтя активізації інноваційного розвитку регіонів України / О.В. Захарова, І. С. Барбанова // Економіка і організація управління. - 2019. - Вип. 1. - С. 53-63.
8. Пухальська Н.О. Сучасний стан інноваційної діяльності вітчизняних промислових підприємств / Н.О. Пухальська, Л.М. Гончаренко // Інфраструктура ринку. - 2018. - Вип. 20. - С. 113–118.
9. Сакевич Л.С. Інноваційна діяльність в Україні: сучасний стан та проблеми розвитку / Л.С. Сакевич // Науково-виробничий журнал «Бізнес-навігатор». – 2020. – Вип. 3 (59). - С. 172–176.
10. Яковлев А. І. Аналіз стану інноваційної діяльності в Україні та шляхи його поліпшення / А.І. Яковлев // Наука та наукознавство. - 2018. - № 2 (100). - С. 29-44.
11. Global Innovation Index [Електронний ресурс]. Режим доступу : <https://www.globalinnovationindex.org/about-gii#reports> (дата звернення 15.11.2021)
12. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення 15.11.2021)
13. Чайковська І. І. Фрактальний аналіз та тенденції розвитку інноваційних процесів на промислових підприємствах / І. І. Чайковська // Економічний часопис – XXI. – 2014. - № 7-8 (2). – С. 65-68.

References

1. Chaikovska I.I. Sutnist proektno-orientovanogo pidpryemstva v umovah Industry 4.0 / I.I. Chaikovska // Ekonomichnui prostir. - 2021. - № 167. - S.88-93.
2. Chaikovska I.I. Osoblyvosti funkcionuvannya proektno-orientovanogo pidpryemstva v suchasniy umovah // Mizhnarodniy naukoviy zhurnal "Internauka". Seriya : "Ekonomichni nauki". - 2021. - №4. Rezhim dostupu: <https://doi.org/10.25313/2520-2294-2021-4-7184>
3. Rossoshanska O.V. Osoblyvosti stanu doslidnyckoi oblasti problemy zabezpechennya ekonomichnoi bezpeky innovatsiynih proektno-orientovanyh pidpryemstv / O.V. Rossoshanska // Tehnologichniy audit ta rezervy vyrobnyctva. - 2013. - № 1(3). - S. 39-43.
4. Molodozhenya M.S. Ekonomichne upravlinnya innovatsiynoyu diyalnistyu pidpryemstva / M.S. Molodozhenya, T.V. Zhuk // Efektyvna ekonomika. – 2013. - № 11. [Elektronnyi resurs]. Rezhym dostupu: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2480>
5. Amosha O.I. Innovatsiyniy rozvytok promyslovuh pidpryemstv u regionah: problemy ta perspektyvy / O.I. Amosha, L.M.Salomatina // Ekonomika Ukrainy. - 2017. - № 3. - S. 20-34.
6. Ivanova T.V. Innovatsiyna diyalnist pidpryemstv Ukrainy yak factor pidvyschennya rivnya konkurentospromozhnosti na mizhnarodnyh rynkah / T.V. Ivanova // Ekonomichnyi visnik NTUU "Kyivskiy politechniy instytut" - 2020. - № 17. - S. 395-404.
7. Zaharova O.V. Normatyvne pidgruntya aktyvizatsii innovatsiynogo rozvytku regioniv Ukrainy / O.V. Zaharova, I.S. Barbanova // Ekonomika i organizaciya upravlinnya. - 2019. - Vyp. 1. - S. 53-63.
8. Puhalska N.O. Suchasniy stan innovatsiynoi diyalnosti vitchyznyanyh promyslovyh pidpryemstv / N.O. Puhalska, L.M. Goncharenko // Infrastruktura rynku. - 2018. - Vyp. 20. - S. 113–118.
9. Sakevych L.S. Innovatsiyna diyalnist v Ukraini: suchachyi stan ta problem rozvytku / L.S. Sakevych // Naukovo-vyrobnychiy zhurnal "Biznes-navigator". – 2020. – Vyp. 3 (59). - S. 172 – 176.
10. Yakovlev A.I. Analiz stanu innovatsiynoi diyalnosti d Ukraini ta shlyahy iogo polipshennya / A.I. Yakovlev // Nauka ta naukoznastvo. - 2018. - № 2 (100). - S. 29-44.
11. Global Innovation Index [Elektronnij resurs]. Rezhim dostupu: <https://www.globalinnovationindex.org/about-gii#reports> (data zvernennya 15.11.2021)
12. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy [Elektronnij resurs]. Rezhim dostupu: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (data zvernennya 15.11.2021)
13. Chaikovska I.I. Fraktalni analiz ta tendencii rozvytku innovatsiynih procesiv na promyslovyh pidpryemstvah / I.I. Chaikovska // Ekonomichnyi chasopys - XXI. – 2014. - № 7-8 (2). – S. 65-68.

Надійшла / Paper received : 17.01.2022

Надрукована / Printed : 31.01.2022

УДК 330

DOI: 10.31891/2307-5740-2022-302-1-27

БОДНАР Т. П.

<https://orcid.org/0000-0002-5945-2306>

e-mail : tetyana.bodnar0705@gmail.com

ПВНЗ «Вінницький фінансово-економічний університет»

УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ І ЗВІТНОСТІ ОБ'ЄКТІВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ НА ОСНОВІ ЇХ ГАРМОНІЗАЦІЇ ТА СТАНДАРТИЗАЦІЇ

У статті розкриті питання економічної сутності об'єктів інтелектуальної власності, визначено основні проблемні моменти в їх обліку, розглянуто особливості складання звітності відповідно до НП(С)БО та МСФЗ, основні напрямки удосконалення обліку і звітності об'єктів інтелектуальної власності.

Ключові слова: облік, звітність, стандартизація, інтелектуальна власність

TETYANA BODNAR

Vinnytsia University of Finance and Economics

IMPROVEMENT OF ACCOUNTING AND REPORTING OF INTELLECTUAL PROPERTY OBJECTS ON THE BASIS OF THEIR HARMONIZATION AND STANDARDIZATION

In today's conditions, intellectual property is becoming the most important factor in economic development. It is the scale and efficiency of intellectual capital that largely determine the level of competitiveness of products and enterprises as a whole. The relevance of the topic is growing, as intellectual property, has an increased ability to generate revenue, creates a basis for solving economic problems and reproduction of production. The complex process of increasing the efficiency of production through the introduction and use of intellectual property necessitates the need for reliable and complete information needed to make operational and strategic management decisions. Much of this information is provided by the accounting system. However, the issues of accounting for intellectual property in domestic science remain insufficiently studied. In particular, national accounting standards do not provide a thorough explanation of some aspects of the organization of intellectual property accounting, existing accounting models do not cover all the diversity and content of intellectual processes, there is no legally approved procedure for reflecting intellectual property as an object of accounting.

In this regard, it is important to explore and address issues related to improving the accounting and reporting of intellectual property through harmonization and standardization. The article reveals the issues of economic essence of intellectual property, identifies the main problems in their accounting, considers the features of reporting in accordance with NP (S) BU and IFRS, the main areas of improvement of accounting and reporting of intellectual property.

Key words: accounting, reporting, standardization, intellectual property

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

В умовах сьогодення інтелектуальна власність стає найважливішим фактором розвитку економіки. Саме масштаби і ефективність інтелектуального капіталу багато в чому визначають рівень конкурентоспроможності продукції та підприємства в цілому. Актуальність теми зростає, оскільки інтелектуальна власність, має підвищену здатність генерувати доходи підприємства, створює базу для вирішення економічних проблем та відтворення виробництва. Складний процес підвищення ефективності виробництва за рахунок впровадження та використання об'єктів інтелектуальної власності зумовлює необхідність достовірної та повної інформації, яка потрібна для прийняття оперативних й стратегічних управлінських рішень. Значну частину цієї інформації надає система бухгалтерського обліку. Однак, питання облікового забезпечення інтелектуальної власності у вітчизняній науці залишаються недостатньо вивченими. Зокрема, національні стандарти бухгалтерського обліку не дають ґрунтовного пояснення деяких аспектів організації обліку інтелектуальної власності, існуючі облікові моделі не охоплюють всю різноманітність та зміст інтелектуальних процесів, відсутній законодавчо затверджений порядок відображення об'єктів інтелектуальної власності як об'єкта обліку.

У зв'язку з цим, важливо дослідити та вирішити питання, що пов'язані з удосконаленням обліку та звітності об'єктів інтелектуальної власності за рахунок гармонізації та стандартизації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

За умов зростання ролі об'єктів інтелектуальної власності в економіці країни та в межах конкретного підприємства, вага, що приділяється науковцями до питань обліку і звітності об'єктів інтелектуальної власності постійно зростає. У вітчизняній літературі аспекти організації та методології обліку об'єктів інтелектуальної власності розглядалися в роботах Т.М. Банасько, Н.А. Борейко, І.В. Жураковської, Я.Д. Крупки, Н.О. Любенюк, Н.М. Матюга, Ю.А. Харченко та ін. Проте, незважаючи на значну кількість наукових праць, що висвітлюють теоретичні погляди і практичні питання бухгалтерського

обліку нематеріальних активів, і інтелектуальної власності зокрема, деякі аспекти з обліку об'єктів інтелектуальної власності залишаються малодослідженими і дискусійними. Систематизація і критичне осмислення питань обліку об'єктів інтелектуальної власності зумовлює актуальність даного дослідження, необхідність комплексного вирішення методичних питань бухгалтерського обліку інтелектуального капіталу.

Формулювання цілей статті

Метою статті є визначення сутності об'єктів інтелектуальної власності з позиції бухгалтерського обліку та звітності для пошуку можливих шляхів та напрямків його удосконалення.

Виклад основного матеріалу

Інтелектуальною власністю стає будь-який результат творчих зусиль людини, що не має матеріальної форми й може бути застосований у виробництві і послугах, після його державної реєстрації, яка підтверджується документом про реєстрацію (патентом, посвідченням, ліцензією на право використання) відповідно до чинного законодавства.

На сьогодні не існує єдиного суто наукового визначення, трактування поняття інтелектуальна власність та об'єкти інтелектуальної власності. Так, А.Г. Загородній та Г.Л. Вознюк визначають інтелектуальну власність як масність на результати інтелектуальної діяльності та продукти інтелектуальної творчої праці, які щодо юридичних відносин є сукупністю об'єктів авторського винахідницького права, а також прав, пов'язаних з різними видами промислової власності [4, с. 126]. Відповідно об'єктами інтелектуальної власності в праці визначено об'єкти промислової власності та авторських і суміжних прав. Ю.С. Шемшученко зазначає, що термін «інтелектуальна власність» є узагальнюючим і включає ідеї і духовні цінності, належність яких закріплена у правовому порядку [2, с. 487]. Під об'єктами інтелектуальної власності автором розуміються літературні, художні твори та наукові праці; виконавська діяльність артистів, фонограми, телерадіопередачі; винаходи у всіх галузях суспільної діяльності людини; наукові відкриття; промислові зразки; товарні знаки, знаки обслуговування, комерційні найменування та позначення [2, с. 487]. Н.О. Любенюк визначає інтелектуальну власність як права на результати інтелектуальної творчої діяльності, до об'єктів інтелектуальної власності вона відносить права на засоби індивідуалізації юридичної особи, продукції, виконаних робіт чи послуг [7, с. 48]. На думку І. В. Жураковської, інтелектуальна власність - це право суб'єкта на володіння, користування і розпорядження належним йому відповідно до закону результатом інтелектуальної діяльності [3, с. 125].

Отже, в переважній більшості розглянутих підходів до сутності інтелектуальної власності, її визначено як власність на результати інтелектуальної діяльності, продукт інтелектуальної творчої праці, узагальнену назву прав, пов'язаних з результатами розумової (інтелектуальної) діяльності або ідею та духовну цінність, належність яких закріплена у правовому порядку. Тобто, об'єкт інтелектуальної власності є економічною категорією, яка виражає вартість невідчутного (немонетарного) активу і є необхідною умовою для максимізації прибутку підприємства шляхом підвищення його конкурентоспроможності на ринку, за рахунок створення додаткової вартості.

Специфіка умов створення та використання об'єктів інтелектуальної власності значною мірою впливає на організацію облікового процесу та на його методичні засади. Методичні аспекти обліку об'єктів інтелектуальної власності на вітчизняних підприємствах визначені у П(С)БО 8 «Нематеріальні активи» [13].

Базовим визначення для українського бухгалтерського обліку є визначення з П(С)БО 8 «Нематеріальні активи», згідно якого для визнання певного нематеріального ресурсу в якості нематеріального активу в обліку, враховуючи критерії визнання активу загалом, необхідно, щоб такий ресурс:

- був контрольований підприємством в результаті минулих подій;
- при його використанні призводив до отримання економічних вигод в майбутньому;
- відповідав ознаці немонетарності, тобто неможливості швидкого перетворення на гроші;
- не використовувався для продажу.

Відповідно до П(С)БО 8, нематеріальний актив відображається в балансі, якщо існує ймовірність отримання майбутніх економічних вигод, пов'язаних із його використанням, та його вартість може бути достовірно визначена [13].

Аналогічне визначення нематеріальних активів наводять міжнародні стандарти бухгалтерського обліку (МСБО). Згідно з МСБО 38 нематеріальний актив - немонетарний актив, який не має фізичної субстанції та може бути ідентифікований [9]. Відмінністю від вітчизняного визначення є те, що як нематеріальні активи, можуть визнаватися немонетарні активи, термін використання яких не більше одного року. Крім того, суттєвою розбіжністю є необхідність періодичної перевірки нематеріальних активів на знецінення. Відповідно до П(С)БО 8 для спрощення ведення обліку НМА поділені на групи. Група НМА - це сукупність однотипових за призначенням і умовами використання НМА [13]. Інструкцією № 291 [5] для кожної групи НМА передбачено окремий субрахунок рахунка 12 «Нематеріальні активи».

Одиницею обліку нематеріальних активів є окремий інвентарний об'єкт, який відповідає певним ознаками визнання об'єкта бухгалтерського обліку та фінансової звітності. Інвентарним об'єктом визнається

також предмет ліцензії, який придбаний за ліцензійним договором на передачу прав використання об'єктів інтелектуальної власності, оцінений у грошовій формі.

Для відображення в обліку права власності на будь-який об'єкт інтелектуальної власності у підприємства має бути документальне підтвердження (патент, ліцензія, свідоцтво, сертифікат тощо) такого права. І тут постає перша важлива проблема обліку і звітності об'єктів інтелектуальної власності, а саме відсутність типових форм первинних документів обліку нематеріальних активів.

Оцінка - це складний процес при управлінні об'єктами інтелектуальної власності, оскільки вони за своєю природою унікальні і мають надзвичайно низьку ліквідність, що ускладнює оцінку їх поточної ринкової вартості. Крім того, у багатьох випадках майбутній дохід від використання об'єктів інтелектуальної власності можна оцінити лише приблизно, з розкидом в сотні і тисячі відсотків. Зазначимо, що українські стандарти бухгалтерського обліку досить часто використовують поняття «оцінка», не пояснюючи його значення. Проте розробники міжнародних стандартів дають дане пояснення в Концептуальній основі МСБО, в якій оцінку визначено як процес визначення грошових сум, за якими мають визнаватися і відображатися елементи фінансових звітів в балансі і в звітності про прибутки та збитки [6].

Саме неузгодженість окремих питань обліку і оцінки інтелектуальної власності в національних та міжнародних стандартах, призвели до невизначеності методик, за якими оцінюють інтелектуальну власність. Оцінка об'єктів інтелектуальної вартості дозволяє визначити вартість кінцевих продуктів інтелектуальної роботи в грошовому еквіваленті.

Відповідно до Концептуальних основ МСБО, у фінансових звітах використовують кілька різних ступенів оцінки за справедливою вартістю: історичну собівартість, поточну собівартість, вартість реалізації і теперішню вартість [6].

Історична собівартість передбачає, що активи відображають за сумою сплачених грошових коштів чи їх еквівалентів або за справедливою вартістю компенсації, виданої, щоб придбати їх на момент придбання. При застосуванні поточної собівартості вартість нематеріальних активів відображають за сумою грошових коштів або їх еквівалентів, яка була б сплачена в разі придбання подібного нематеріального активу на поточний момент.

Вартість реалізації передбачає, що нематеріальні активи відображаються за сумою грошових коштів або їх еквівалентів, яку можна було б отримати на поточний момент шляхом продажу даного активу в процесі звичайної реалізації.

Теперішня вартість означає, що активи відображаються за дисконтованою вартістю майбутніх чистих надходжень грошових коштів, що, як очікується, має генерувати стаття в нормальному ході діяльності підприємства [10, с. 77].

У національних стандартах бухгалтерського обліку можна зустріти майже півсотні різних словосполучень, в яких використані поняття «вартість» і «оцінка». Більшість з них є різновидами оцінки [10, с. 103]. Така масштабність зумовлена різноманітністю об'єктів обліку і господарських ситуацій. Об'єкт обліку оцінюється тоді, коли це потрібно для фінансової звітності, враховуючи, що багато об'єктів розділено на групи і до деяких з цих груп застосовують різні методи оцінки. Саме тому виділяють оцінку па момент первісного визнання, на дату балансу та на момент вибуття об'єкту. Зазначимо, що оцінка вартості об'єктів інтелектуальної власності здійснюється Національним стандартом № 4 «Оцінка майнових прав інтелектуальної власності», затвердженим Постановою Кабінету Міністрів України від 3 жовтня 2007 р. № 1185 [12], що наближені до міжнародних стандартів оцінки майна (МСО), розроблених Міжнародним комітетом зі стандартів оцінки майна.

На онові даних бухгалтерського обліку стосовно вартості нематеріальних активів складається фінансова звітність. Не дивлячись на те, що переважна більшість країн користується міжнародними стандартами ведення бухгалтерського обліку, у кожній країні є свої особливості складання фінансової звітності. Розглядаючи принципи складання фінансової звітності у розвинутих країнах, можна відокремити напрями вдосконалення ведення фінансової звітності в Україні.

Складання фінансової звітності в Україні визначаються НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», що окреслює склад і принципи підготовки фінансової звітності і вимоги до визнання і розкриття її елементів [11]. Метою складання фінансової звітності є надання користувачам для прийняття рішень повної, правдивої та неупередженої інформації про фінансовий стан, результати діяльності та рух коштів підприємства. В країнах Європи при складанні фінансової звітності приймають до уваги МСФЗ. Цю систему стандартизації відносять до англосаксонської традиції фінансового обліку. МСФЗ можна охарактеризувати як стандарти, що ґрунтуються, перш за все, на принципах. Із цього можна зробити висновок, що стандартизація МСФЗ не ставить за мету деталізувати всі процедури та механізми фінансового обліку, тобто в багатьох випадках вона віддає перевагу довірі до професійної самостійності бухгалтерів, які при вирішенні багатьох питань мають покладатися на особисті професійні судження та на службове сумління.

Ключовою відмінністю між українським стандартом фінансової звітності та МСФЗ є принципи обліку, що є вихідною базою та вектором прийняття рішення, якими повинен керуватися бухгалтер в обліковій практиці, коли чинні нормативні акти не дають конкретної відповіді щодо повного, правдивого та неупередженого відображення того чи іншого факту господарського життя суб'єкта господарювання [8, с. 178].

Міжнародні стандарти обліку ґрунтуються на двох основних припущеннях:

- нарахування (accrual basis) - вплив операцій та інших подій визнається, коли вони відбуваються (а не коли отримані або сплачені грошові кошти чи їх еквіваленти), і вони відображаються в облікових реєстрах та у фінансових звітах того періоду, до якого вони належать;

- безперервність (going concern) - підприємство, як правило, розглядається як безперервно діюче, тобто таке, що, продовжуватиме свою діяльність в осяжному майбутньому (підприємство не має ані наміру, ані потреби ліквідуватися або суттєво скоротити масштаби своєї діяльності) [6, с. 24].

В Україні ж виділяють десять принципів бухгалтерського обліку та фінансової звітності [11]. Крім того, в Україні виділяють такі характеристики фінансової звітності, які зобов'язують інформацію бути:

- зрозумілою й розрахованою на однозначне тлумачення її користувачами;
- доречною;
- достовірною;
- порівнюваною або зіставною.

Основними якісними характеристиками фінансових звітів, складених за МСФЗ, є доречність та правдиве подання, яке включає в себе три основні характеристики: повноту звіту, нейтральність та безпомилковість. Зазначені якісні характеристики є рисами притаманними звітам, завдяки яким інформація, викладена у фінансовій звітності, стає корисною для користувачів [6].

Порівнюючи принципи бухгалтерського обліку та фінансової звітності за міжнародними стандартами і за законодавством України, бачимо, що в Україні використовуються ті самі припущення, що передбачені МСФЗ, проте вимоги до якісних характеристик фінансової звітності розкриті менш детально, ніж у МСФЗ.

Зазначимо, що українські стандарти більшою мірою регулюють фінансовий облік, а не саме процес складання звітності, що не узгоджується з суттю міжнародних стандартів. Ще одна відмінність національних стандартів від міжнародних - їх обсяг. МСФЗ викладені більш масштабно, ніж НП(С)БО. Однією з найвизначніших відмінностей є те, що в МСФЗ рекомендують при роботі в звітах відштовхуватися від економічних реалій, а не від законодавчих норм, тобто один із важливих принципів МСФЗ - це превалювання економічної сутності над формою. Хоча цей принцип зазначено і НП(С)БО, проте в країнах, що перейшли на МСФЗ, цьому приділяється більше уваги, ніж в Україні, де все ще переважає юридична форма. Досліджуючи основні принципові відмінності НП(С)БО та П(С)БО від МСФЗ, найголовнішою можна визначити жорстку регламентацію дій бухгалтера. НП(С)БО та П(С)БО традиційно орієнтовані на запити регулюючих органів, таких, як: податкова служба, Держкомстат та ін. МСФЗ же головним чином орієнтовані на користувачів, які мають фінансовий інтерес до суб'єкта звітності, тобто до акціонерів, інвесторів, контрагентів. Тобто, у П(С)БО відсутня вимога нейтральності щодо інформації, яка відображається у фінансовій звітності, а також немає обмежень у співвідношенні вигод і витрат та не використовується поняття збалансованості якісних характеристик [8, с. 28].

Стосовно досліджуваного питання вдосконалення потребує необхідність для відображення об'єкта інтелектуальної власності права у складі активів власності на нього, в той час як за міжнародними стандартами необхідним критерієм є здатність об'єкту інтелектуальної власності приносити доходи або зменшувати витрати незалежно від наявності права власності на об'єкт.

Зазначимо, що на практиці сьогодні склалася ситуація, коли через суперечності в нормативних актах суб'єкти господарювання ведуть облік у чотирьох форматах: бухгалтерська звітність, податкова звітність, звітність за МСФЗ, управлінська звітність [14, с. 133]. Хоча тепер, відповідно до Податкового Кодексу України, підприємства, які звітують за міжнародними стандартами, повинні використовувати відповідні МСФЗ, а не П(С) БО. Проте на практиці сутність фінансової звітності підприємств (ПАТ чи страхових компаній), що складалася відповідно до вимог МСФЗ, особливо не відрізняється від звітності, що була складена за П(С)БО, адже облік на таких підприємствах продовжують вести за національними стандартами. Зазначене зумовлено тим, що єдиної методики проведення трансформації національної звітності у звітність, яка б відповідала вимогам МСФЗ, не існує. У кожному окремому випадку на неї впливає організація облікової політики, специфіка фінансово-господарської діяльності підприємства, особливості ведення бухгалтерського обліку, а також наявність кваліфікованого персоналу та фінансових ресурсів.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Економічна сутність об'єктів інтелектуальної власності передбачає їх розгляд як економічних ресурсів. Об'єкти інтелектуальної власності, що отримали юридичний статус, є складовою нематеріальних активів підприємства. Підприємство зобов'язане проводити оцінку їх вартості та прогнозувати можливість отримання в майбутньому доходу від використання у своїй господарській діяльності. Проте, більшість підприємств України стикаються з проблемами відсутності системи обліку об'єктів інтелектуальної власності, системи інформації з цих питань, традиційної недооцінки їх значення в економічному, соціальному і суспільному житті країни. Крім того, суттєвою проблемою залишається питання узгодженості складання звітності за НП(С)БО зі складанням звітності за МСФЗ. Одна, слід зазначити і те, що на сьогодні українські стандарти найбільш наближені до міжнародних в порівнянні з іншими країнами СНД.

Отже, об'єкти інтелектуальної власності потребують більш глибокого наукового дослідження, розроблення чіткого порядку та умов їх ідентифікації, оцінки та бухгалтерського обліку. Перспективами подальших досліджень у цьому напрямку є вдосконалення організаційно-методичних засад обліку об'єктів інтелектуальної власності, що дозволить формувати корисну звітну інформацію.

Література

1. Банасько Т.М. Оцінка нематеріальних активів для потреб обліку / Т.М. Банасько // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку і аналізу. Міжнародний збірник наукових праць. - 2009. - Випуск 3(15). — С. 76-83.
2. Великий енциклопедичний юридичний словник / [за редакцією акад. НАН України Ю.С. Шемшученка]. - К. : Юридична думка. 2007. — 992 с.
3. Жураковська І.В. Інтелектуальна власність, як об'єкт обліку / І.В. Жураковська // Економічні науки. Серія «Облік і фінанси» : Збірник наукових праць ЛДТУ. - Луцьк, 2007. - Випуск 4 (16). - С. 124-133.
4. Загородній, А. Г. Фінансово-економічний словник / А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк. - К. : Знання, 2007. - 1072 с.
5. Інструкція по інвентаризації основних засобів, нематеріальних активів, товарно-матеріальних цінностей, грошових коштів і документів та розрахунків : Наказ Міністерства фінансів України від 11.07.1994 р. № 69 (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>
6. Концептуальна основа підготовки і подання фінансової звітності [Електронний ресурс] - Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_009.
7. Любенюк Н.А. Проблеми визнання інтелектуальної власності як елементу нематеріальних активів підприємства / Н.А. Любенюк // Фінанси, облік і аудит. — 2009. - № 14. - С. 43-47.
8. Малюга Н.М. Наукові дослідження в бухгалтерському обліку : [навч. посіб. для студентів вищих навчальних закладів] / Н.М. Малюга / за ред. Ф. Ф. Бутинця. — Житомир : ПП «Рута». 2010. — 481 с.
9. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 38 (МСБО 38) «Нематеріальні активи»: Рада з Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (IASB) ; перекл. з англ. мови, (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://minfin.gov.ua>
10. Назарбаєва І. Оцінка нематеріальних активів: а хто обіцяв, що буде просто? / І. Назарбаєва // Збірник систематизованого законодавства. - 2009. - Черв. (Вип. 6). - С. 102-108.
11. Національний стандарт № 1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав» : Постанова Кабінету Міністрів України від 10.09.2003 р. № 1440 (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
12. Національний стандарт № 4: Оцінка майнових прав інтелектуальної власності: затверджений постановою Кабінету Міністрів України від 03.10.2007 р. № 1185 [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1185-2007-%D0%BF?test=XX7MfyrCSgkytghIZi1CW9T6HI4yAs80msh8Ie6>
13. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи»: Наказ Міністерства фінансів України від 18.10.1999 № 242 (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0750-99>
14. Харченко Ю.А. Формування інвестиційної привабливості суб'єктів господарювання / Ю.А. Харченко // Комунальне господарство міст. Серія «Економічні науки». - 2009. - Вип. 87. - С. 131-137.

References

1. Banasko T.M. Otsinka nematerialnykh aktiviv dlia potreb obliku / T.M. Banasko // Problemy teorii ta metodologii bukhgalterskoho obliku i analizu. Mizhnarodnyi zbirnyk naukovykh prats. - 2009. - Vypusk 3(15). — S. 76-83.
2. Velykyi entsyklopedychnyi yurydychnyi slovnyk / [za redaktsiieiu akad. NAN Ukrainy Yu.S. Shemshuchenka]. - K. : Yurydychna dumka. 2007. — 992 s.
3. Zhurakovska I.V. Intelektualna vlasnist, yak obiekty obliku / I.V. Zhurakovska // Ekonomichni nauky. Seriiia «Oblik i finansy»: Zbirnyk naukovykh prats LDTU. - Lutsk, 2007. - Vypusk 4 (16). - S.124-133.
4. Zahorodnii, A. H. Finansovo-ekonomichnyi slovnyk / A. G. Zahorodnii, H. L. Vozniuk. - K.: Znannia, 2007. - 1072 s.
5. Instrukttsiia po inventaryzatsii osnovnykh zasobiv, nematerialnykh aktiviv, tovarno-materialnykh tsinnosti, hroshovykh koshtiv i dokumentiv ta rozrakhunkiv : Nakaz Ministerstva finansiv Ukrainy vid 11.07.1994 r. № 69 (zi zminamy ta dopovnenniamy) [Elektronnyi resurs]. - Rezhym dostupu: <http://www.zakon.rada.gov.ua>
6. Kontseptualna osnova pidhotovky i podannia finansovoi zvitnosti. [Elektronnyi resurs] - Rezhym dostupu: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_009.
7. Liubenok N.A. Problemy vyznannia intelektualnoi vlasnosti yak elementu nematerialnykh aktiviv pidpriemstva / N.A. Liubenok // Finansy, oblik i audyt. — 2009. - № 14. - S. 43-47.
8. Maliuha N.M. Naukovi doslidzhenia v bukhgalterskomu obliku: [navch. posib. dlia studentiv vyshchykh navchalnykh zakladiv] / N.M. Maliuha / za red. prof. F. F. Butyntsia. -Zhytomyr: PP «Ruta». 2010.-481 s.
9. Mizhnarodnyi standart bukhgalterskoho obliku 38 (MSBO 38) «Nematerialni aktivyy»: Rada z Mizhnarodnykh standartiv bukhgalterskoho obliku (IASB); perek. z anh. movy, (zi zminamy ta dopovnenniamy) [Elektronnyi resurs] - Rezhym dostupu: <http://minfin.gov.ua>
10. Nazarbaeva I. Otsinka nematerialnykh aktiviv: a khto obitsiav, shcho bude просто? / I. Nazarbaeva // Zbirnyk systematyzovanoho zakonodavstva. - 2009. - Cherv. (Vyp. 6). - S. 102-108.
11. Natsionalnyi standart № 1 «Zahalni zasady otsinky maina i mainovykh prav»: Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 10.09.2003 r. № 1440 (zi zminamy ta dopovnenniamy) [Elektron, resurs]. - Rezhym dostupu: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.

12. Natsionalnyi standart № 4: Otsinka mainovykh prav intelektualnoi vlasnosti: zatverdzhnyi postanovoiu Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 03.10.2007 r. № 1185 [Elektronnyi resurs]. - Rezhym dostupu: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1185-2007-%D0%BF?test=XX7MfyrCSgkytghIZi1CW9T6HI4yAs80msh8Ie6>

13. Polozhennia (standart) bukhhalterskoho obliku 8 «Nematerialni aktyvy»: Nakaz Ministerstva finansiv Ukrainy vid 18.10.1999 № 242 (zi zminamy ta dopovnenniamy) [Elektronnyi resurs]. - Rezhym dostupu: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0750-99>

14. Kharchenko Yu.A. Formuvannia investytsiinoi pryvablyvosti subiektiv hospodariuvannia / Yu.A. Kharchenko // Komunalne hospodarstvo mist. Seriiia «Ekonomiczni nauky». - 2009. - Vyp. 87. - S. 131-137.

Надійшла / Paper received : 27.12.2021

Надрукована / Printed : 31.01.2022

UDC 379.85

DOI: 10.31891/2307-5740-2022-302-1-28

MARIANA SENKIV
<https://orcid.org/0000-0002-2146-3456>
e-mail: mariana.i.senkiv@lpnu.ua
MARIYA KYIANYTSIA
e-mail: jimjon088@gmail.com
Lviv Polytechnic National University

FEATURES OF ORGANIZING THE WORK OF TOURISM INFLUENCERS IN UKRAINE

The paper examines in detail the theoretical foundations of the influencer activities. It was found out that influencer activity is the leading form of education and advertising in the 21st century and can be described as an industry effort that tries to promote products to raise brand awareness through content disseminated by social media users who are considered influential. The process of digitalization as the main prerequisite for the development of influencer activities is analyzed. Approaches to the understanding and features of the work of tourism influencers are considered. The tourism industry is one of those niches that are heavily influenced by influencer activities. Tourism influencers of Ukraine in the 21st century are very important. They work mostly on such online platforms as Instagram and YouTube. The level and characteristics of digitalization, structure of the market of tourism influencers' activities and features of their work in Ukraine, are studied. The most popular Ukrainian tourism influencers travel a lot around the world, but some devote a lot of time to exploring their home country, looking for unique places and tourist attractions. Usually the main goal of their blogs is to popularize Ukrainian places that are still unknown to the average tourist. Problems and prospects of the organizing of the activities of tourism influencers in Ukraine are defined, and recommendations for improving their work are developed. All influencers in Ukraine are not protected or regulated by law. There is also the problem of the lack of correct terminology used in relation to the influencers. Already now, new social media are becoming popular among younger generation, so Ukrainian tourism influencers should use these platforms in their work.

Keywords: tourism, influencer, digitalization, Instagram, YouTube, Ukraine

СЕНЬКІВ М. І., КИЯНИЦЯ М. В.
Львівський політехнічний національний університет

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ РОБОТИ ТУРИСТИЧНИХ ІНФЛЮЕНСЕРІВ В УКРАЇНІ

У статті детально розглянуто теоретичні основи діяльності інфлюенсерів. З'ясувалося, що діяльність інфлюенсерів є провідною формою освіти та реклами в 21 столітті, і її можна охарактеризувати як діяльність галузі, яка намагається просувати продукти для підвищення впізнаваності бренду за допомогою контенту, який поширюють користувачі соціальних мереж, які вважаються впливовими. Проаналізовано процес цифровізації як головної передумови розвитку інфлюенсерської діяльності. Розглянуто підходи до розуміння та особливостей роботи інфлюенсерів туризму. Індустрія туризму є однією з тих ніш, на які сильно впливає діяльність впливових осіб. Туристські інфлюенсери України в 21 столітті дуже важливі. Вони працюють переважно на таких онлайн-платформах, як Instagram та YouTube. Досліджено рівень та особливості цифровізації, структуру ринку діяльності туристичних інфлюенсерів та особливості їх роботи в Україні. Найпопулярніші українські туристичні інфлюенсери багато подорожують по світу, але деякі присвячують багато часу дослідженню рідної країни, пошуку унікальних місць та туристичних об'єктів. Зазвичай головна мета їхніх блогів – популяризація українських місць, які ще невідомі пересічному туристу. Визначено проблеми та перспективи організації діяльності туристичних інфлюенсерів в Україні та розроблено рекомендації щодо вдосконалення їх роботи. Усі впливові особи в Україні не захищені та не регулюються законом. Існує також проблема відсутності правильної термінології, яка використовується стосовно інфлюенсерів. Вже зараз нові соціальні мережі стають популярними серед молодого покоління, тому українські туристичні інфлюенсери повинні використовувати ці платформи у своїй роботі.

Ключові слова: туризм, інфлюенсер, цифровізація, інстаграм, ютуб, Україна

General problem and its connection with important scientific or practical tasks

Digitalization is the most important transformation of our time. This is a topic of serious debate in society, academia and industry. Today in Ukraine and around the world there is an active growth in the digitalization of society. Every day the importance of the Internet as an advanced tool for working with people is becoming more and more significant. This is what influencers base their work on. Internet operators have an extremely high influence on our decisions, thoughts and preferences. Using this tool, you can broadcast different opinions. Someone uses it to draw attention to the first social problems; others have the goal of telling a great number of people about the traditions of their land, preserving folklore and history, or promoting philanthropic views. Each has its own goal, and as a result of fruitful work – an audience of fans and like-minded people.

Digital learning and information is as important as formal education, however, digital learning makes much more information available. Using a variety of technical means, you can display more information, and the presented material is more interesting. So, digitalization has brought extremely powerful tools to inform and educate the population. Their efficiency increases every year, also in tourism, as well as the role of people using these tools to influence existing and prospective tourists.

The main goal of the successful development of tourism as an interesting and important part of life is its successful promotion. It is necessary to convey a specific message to society in the most effective and aesthetically pleasing way. The use of social networks and Internet resources is an excellent tool to achieve this goal. And in order to work with them to be of the greatest benefit, it is necessary to study the mechanisms of their work and the features of their functioning, as well as the principles of work of tourism influencers. The market of influencers' activities in Ukraine is only developing and has many niches for new, unique creative units. Every year more and more unexpected and interesting projects appear that inspire and satisfy the need for information demand.

Analysis of recent research and publications

Digitalization as the main prerequisite for the development of influencer activities

In the Gartner IT Glossary [1], digitalization is defined as “the use of digital technologies to change a business model and provide new revenue and value-producing opportunities; it is the process of moving to a digital business”. The digital business is the result of a multitude of digitalization processes (i.e., moving from supply chains to digital supply chains) and an important step towards digital transformation. This phenomenon is intended to simplify our lives and make our business more efficient. It allows translating a huge amount of information into a structured data system and facilitating the work of all enterprises.

The dictionary of modern Ukrainian language and slang “Myslovo” chose the word 2019 “digitalization” [2]. And, in general, given how many times this neologism was found in official press materials and speeches of various officials, it is difficult to disagree with such a choice of an online dictionary. In the 21st century technology has no boundaries. This is a stage in the development of the information sphere. Smartphones, laptops and tablets have become integral parts of everyday life.

In recent years – since about 2000 – various digital technologies (mobile Internet, artificial intelligence, Internet of things, etc.) have undergone a radical development and made the transition from expert application to everyday life. In the future, digitalization will create new challenges for training and further education, so the approach to training should be “flexible” and follow the latest technologies.

Digital innovation is driven by new digital technologies: innovative use cases, driven on the one hand by established companies and, on the other, by startups and venture capital. This results in different digitizing speeds. If, for example, government still often accepts only paper documents and works with files, markets change much faster. The music and media industries were the first to experience the effects of digitalization, also the tourism industry. Now almost all industries affect various areas of digitalization and digital transformation.

In the process of digitalization, the challenge for companies is to identify new consumer needs as a result of the increasing adoption of digital services and applications. Digital transformation is more about people than digital technologies. After all, it requires customer-centric organizational change, backed by leadership, driven by radical culture challenges, and the use of technology that empowers workers. Consumers are much better informed today than they were when the Internet was just gaining ground. Emerging technologies such as artificial intelligence and blockchain will continue to revolutionize business models and companies.

In the report “Digital 2020”, experts from the international companies “We Are Social” and “Hootsuite” made certain predictions [3]. The study said more than half of the world’s population will sign up for social media this year. Now more than 4.5 billion people use the Internet, while the number of social media users has crossed the 3.8 billion mark. Almost 60% of the world’s population already uses the Internet, and recent trends indicate that by the end of this year, more than half of the world’s population use social networks. The average Internet user spends 6:43 hours online every day.

In Ukraine, according to a study conducted by the “Factum Group” on the order of the Internet Association of Ukraine, in 2020 the share of regular Internet users increased by 7% – reached 27.46 million. And this is exactly 54.7% of the country’s population [4].

The ratio of women and men is almost the same, 52% and 47% respectively. The largest number of regular users is between the ages of 25 and 34 (25%). 9 out of 10 Ukrainians aged 12 to 35 use the Internet. At the same time, the largest increase is shown by the audience of 45+. It has grown by 80% over the past 6 years. Mostly these are people with an average income level and below average with a complete higher and secondary specialized education.

Usually, the number of users in different regions of the country is different. According to the research, 33% of all users are concentrated in Central and Northern Ukraine; in the East – 29%, and in the West – 27%. The South of Ukraine has the smallest percentage – 11%. This is due to the fact that in Ukraine there is a fairly strong internal migration to the capital and to the economic centers of million-plus cities (Kyiv, Kharkiv), Lviv, Odesa and Dnipro. 42% of users are concentrated in cities with a population of over 100,000. 29% live in cities with a smaller population and the same percentage in villages.

Unlike traditional media (television, radio, press), the Internet is the only media that is growing in popularity among the population. Citizens between the ages of 18 and 40 spend on average 16 hours more online per month than watching TV. And even while watching TV, half of Internet users are simultaneously distracted by their digital gadgets.

Ukraine is considered one of the leaders in Eastern Europe in terms of the number of IT workers with about 90,000 such specialists. This sector of the economy is developing surprisingly fast.

The digital economy is a new development model for Ukraine. On January 17, 2018, the government adopted the Concept for the Development of the Digital Economy and Society of Ukraine for 2018-2020 [5]. The key areas are the development of digital infrastructure as well as digitalization of educational processes, will give an impetus to digital transformations in the education system, medicine, ecology, cashless economy, infrastructure, transport.

So, the socio-demographic profile of the user sets the demand for special services and info-products. Although now the differentiation of platforms for people of all ages, employment is significant. In the future people should find one platform that will very much meet all the needs of consumers. This will be the heyday of digitalization and the formation of a single promotion market.

Approaches to the understanding and features of the influencer activities

Influencer activity is a type of social media marketing that uses endorsements and mentions of products or services from influencers – people who have special social support and are seen as experts in their niche. Influencer marketing works through the high trust that social influencers have built up by their followers, and their referrals serve as a form of social validation to potential brand customers.

Collins Dictionary noted that an influencer is someone who is able to convince many other people, such as their social media followers, to do, buy, or use the same things as they do. They are often paid or given free goods in exchange for this. Merriam-Webster dictionary has defined influencer as a personality that inspires or directs others to act. The Lexico online dictionary has a large number of definitions, including “an influencer is a person who is able to influence potential buyers of a product or service by promoting or recommending products on social networks”.

An influencer can be a well-known person in a specific field, subject area, or niche. The main key to influencing is that it is only possible with a well-tuned relationship with audience, either through experience or through qualifications or competence. From a marketing perspective, brands have the opportunity to partner with influencers to provide a mutually beneficial experience for their audience.

There are six categories of influencers – mega, macro, micro, advocates, referrals, and loyalists [6].

Mega-influencer is defined as better known than influential. They are not necessarily subject matter experts, but they certainly provide great one-click reach. An example of this is Kylie Jenner. With 138 million Instagram followers, Jenner charges up to \$ 1 million for a sponsored post or ad when working with brands.

Macro-influencers usually gain popularity over the Internet, unlike real celebrities who make up the mega-influencers. Influential macro-teams can be podcasters, vloggers, social media stars, and influential bloggers. Their audience size usually ranges from one hundred thousand to one million subscribers. Social media blogger Chris Brogan is a good example of macro-impact. Brogan has established himself as a social media performer and talked about how this new tool can be used to connect consumers and businesses.

The micro-influencer type of audience ranges from 1,000 to 100,000 subscribers. Micro-influencers are respected for their knowledge of a topic – they use their knowledge to build their leadership mindset. This makes micro-influencers much more effective in directing the actions that the business seeks to achieve the goals of the exposure campaign. Sensei marketing client ECHO USA is a good example of this approach, thanks to the ECHO-sponsored platform ECHO Means Business and its User Advisory Group.

Advocates are a special category of influencers. These are people who speak positively about a brand using a product or service and engage in conversations around the brand to either promote or defend it. Planned Parenthood is a great example of this. Although they may have a very divergent audience on the Internet, they have legions of fans that will defend them in conversations and promote important facts about their services to do so.

A referrer is someone who directs people to a website, place of business, or online profiles with reliable recommendations for a product or service. This type of influencers is the equivalent of “lead magnets” or marketing qualified leads (MQL), as their recommendation is immediately trusted and acted upon.

Loyalists are formed through the continued support and engagement of your brand. These are people who grew up with you, supported you, and completely acquired your message. A great example of this is The Friendship Bench and its associated #YellowIsForHello campaign.

Instagram is an effective platform for influencing. Even though Instagram influencer marketing is a well-known strategy, there are many other networks that are growing for influencers. According to Adweek, the industry should reach \$ 10 billion by 2020. Other networks such as Snapchat, YouTube, and TikTok have their own groups of influencers with varying demographics.

Unresolved parts of the general problem

Despite the relevance and importance of the work of influencers, the principles and features of their work still remain unexplored, including in Ukraine. So, the object of the research is tourism influencers in Ukraine, and the subject is the basic principles and features of modern development of tourism influencers in Ukraine.

The following methods are used in the work: systematization and classification, analysis of scientific and methodological literature, statistical, sociological, analysis of social media. The last one is gradually becoming the

main method of research in modern sociology, anthropology, social geography, social psychology, informatics and the study of organizations. Research results indicate that influencers impact many levels, from families to entire nations. Therefore, the issue of confidentiality and reliability of information in social media is becoming more and more relevant.

The objectives of the paper

The purpose of the paper is a detailed analysis of the functioning of tourism influencers as a full-fledged subject of tourism activities in the 21st century; to understand the possibilities of developing influencing as an important component of education.

The purpose of the paper involved the following tasks: to analyze the concept and features of influencing as an activity; to characterize the specifics of the work of a tourism influencer; to describe features of the activities of tourism influencers in Ukraine; to study the structure of the tourism influencers' market in Ukraine; to define the problems and prospects for the development of tourism influencer services in Ukraine; to develop ways to improve the work of tourism influencers in Ukraine.

The main results

Features of the work of famous world and Ukrainian tourism influencers

According to research by HypeAuditor [7], National Geographic Travel (@natgeotravel) is the world's largest tourism Instagram influencer with over 38.66 million followers (May 2020). National Geographic's strong online presence can be attributed to the visually appealing nature of photographs and documentaries, as well as its successful digital and social media strategy. National Geographic has a wide range of photographers who are also active on social media.

Blogger Julia Paes (@julianapaes) is next in popularity. More than 25.6 million users of this application have subscribed to her page. She talks about her life in various countries, shows interesting places and gives useful tips for future travels.

The countries with the largest number of tourism influencers are the United States of America and Brazil (Fig. 1). They have a very well-developed tourism infrastructure. Also, countries are rich in natural, historical and cultural resources, which give a great "raw material" for the influencer's work.

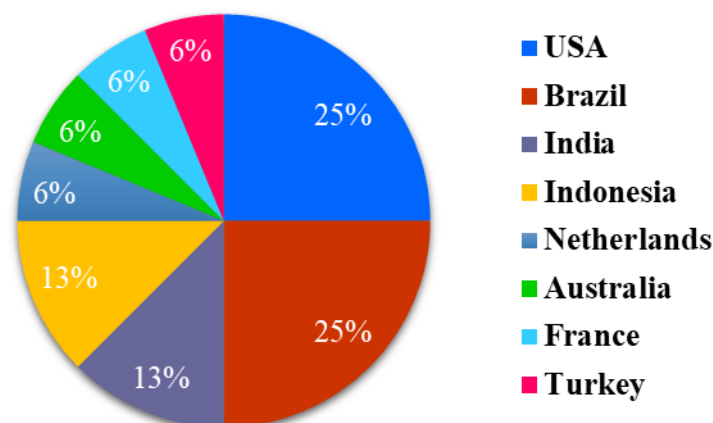


Fig. 1. Countries of origin of tourism influencers

Most are engaged in this work as an additional, or related. Most of them are actresses and actors, and youtubers (Fig. 2). For example, the previously mentioned Julia Paes first found herself in acting, and then joined the world of information education.

The most popular Ukrainian travel bloggers travel a lot around the world, but some devote a lot of time to exploring their home country, looking for unique places and tourist attractions. Usually the main goal of their blogs is to popularize Ukrainian places that are still unknown to the average tourist.

In fact, you can find some interesting places for tourism in every region of Ukraine. Quite a number of nano-influencers talk about their area. This means that it is enough to simply ask a request for popular platforms with the area, and content about tourist places, tips for traveling in this region and a lot of other information will instantly appear.

Ukraine has such a list for every corner of Ukraine. Due to the economic crisis and closed borders, domestic tourism is starting to develop more and more. The team has collected 100 places that will definitely interest you and provide the final impetus to start the journey. These places Ukraine previously published in the video "Ukraine from the sky", which entered 1 656 459 views on YouTube. The work is segmented into parts: Polissia, Poltava Region, Tavria, Dnipro Region and Zaporizhzhia, Carpathians, Sivershchyna, Podillia, Azov Region, Slobozhanshchyna, Transcarpathia, Black Sea Region, Volyn, Bukovyna, Naddniproshchyna, Halychyna

and Bessarabia. For travel purposes, geography or just personal preference, everyone can choose a specific region and consider the places that the team of this project has recommended.

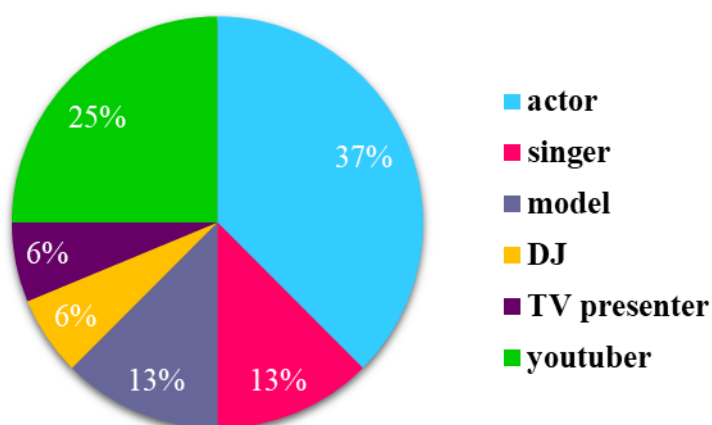


Fig. 2. Professional activity of tourism influencers

In the recommendations of influencers, the green routes for tourists can be found [8]. They are gaining in popularity every day. It is actively developed in such regions of Ukraine as Kyiv, Rivne, Ivano-Frankivsk and Ternopil.

Influencers, whose audience is foreign tourists, often promote gastronomic tours. Tours that will help you understand the culture of our country for its amazing food. Ukrainian cuisine is hearty and varied. It is based on meat, in particular pork, lard, various vegetables. Pastries and dough products also occupy an important place in the culinary list. The history of Ukraine is very rich, which is reflected in cooking.

Tourism influencers of Ukraine in the 21st century work mostly on Instagram and YouTube. Each platform has its own advantages and disadvantages. For example, the longevity of a YouTube video, almost forever available compared to the transience of an Instagram story can be seen as a major factor in assessing impact and making investment decisions.

Due to quarantine and closed borders in 2020, Ukrainian spending on travel abroad has also dropped significantly. Therefore, tourism influencers have a slightly different form of work than usual. Most still continue to travel, but through the territory of Ukraine. As a result, the state of national tourism has improved. Mostly domestic tourist flows are directed westward to the Carpathians and Lviv, as well as southward to Odesa. The rest took out material about past trips from the archive and are doing quite educational work. It shares information about countries, cities, villages, their features and interesting facts. Ukrainian influencers cooperate not only with thousands of Ukrainian companies, but also international ones. Some travel influencers get free tickets to get on a route or tour they are interested in, promising to write blogs, vlogs, and a certain amount of social media posts in return. Others demand payment. This can include a variety of brands, including travel companies, travel sites, technology companies, and airlines.

Structure of tourism influencers' market in Ukraine

Influencers in Ukraine have a large number of both women and men. 68% are women and 31% are men. Most of them are concentrated in the capital – 21%; the next cities with 8% are Odesa and Kharkiv, Lviv (4%), Dnipro (4%), Chernivtsi (2%), Vinnytsia (2%), Zaporizhzhia (2 %) and other cities (49%). The most of the influencers that have crossed a certain bar in subscribers, mostly 300,000, are moving to Kyiv. Here they create groups, coalitions to promote and popularize their product. In Kyiv there is more market for influencer activities and more employers. Branches of large international companies are also concentrated in the capital. They collaborate with Ukrainian influencers.

There are influencers by size: nano-influencers – 1-10 thousand subscribers; micro-influencers – 10-100 thousand subscribers; macro influencers – 100,000 – 1 million subscribers; millionaires – 1 million subscribers or more.

The HypeAuditor has conducted research on the activities of tourism influencers on Instagram and YouTube (Fig. 3).

The most popular of them was Sasha Chistova with over 2 million subscribers. On average, between 100,000 and 550,000 people see her post. Having worked on her influencer activity for quite a long time, she has a high profit. The more active and rapidly growing your audience, the more income you will have per unit of work.

YouTube is another extremely handy educational tool. Many people, when planning their vacation, turn to YouTube channels for interesting places, they will be inspired to travel. Browse a lot of content and great travel bloggers with their tips.

Anton Ptushkin is a popular tourism influencer in Ukraine. He is a former host of the TV show “Heads and Tails”, which is the second most popular channel in the HypeAuditor rating. After completing projects, he continues

to travel and shoot a video blog for his YouTube channel. Today his channel has 1.8 million subscribers. Among the videos, you can find mini-films about different countries, as well as short sketches under the heading “Country in 5 minutes”. In addition, on his channel, Anton maintains a rubric “Priceless experience”, in which he shares various travel life hacks.

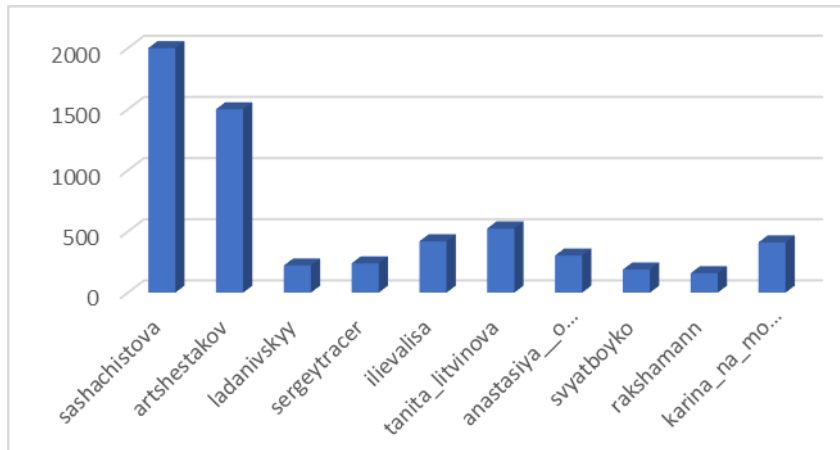


Fig. 3. 10 most popular Instagram influencers in Ukraine (2020)

In the part of the Ukrainian-language YouTube, the most popular channels are “Two-wheeled Chronicles”, “Orest Zub”, “AboutHiking”, and “Ukrainer”.

Strengths and weaknesses of tourism influencers' activities in Ukraine

Influencer activity opens up new opportunities for expressing your position on important things. As environmental issues have become vital aspects for a growing number of consumers in recent years, concepts such as green advertising and environmental advertising have become important educational and promotional tools.

An important element in the market is the growing presence of the the Homelanders (born after 1997). 55% of the Homelanders use their phones five or more hours a day and more than 26% use more than 10:00 a day [9]. This is a generation that does not know reality without the Internet. For them, the world consists of technologies, and there are no geographic restrictions [10].

The Homelanders are environmentally conscious. They care about reasonable consumption [11]. Therefore, an active influencer's position on these issues always finds an active response from the audience. For tourism influencer, the issue of environmental preservation is very important, because their work is based precisely on natural resources, climatic characteristics and the state of the environment in general. One of the most effective ways to reduce your environmental impact is to travel responsibly.

Ukrainian influencers recommend national tourism. Getting close to home can have a big impact on your carbon footprint. One short round trip can account for 10% of annual carbon emissions, and long haul flights can fully determine the annual rate [12]. The popular test from the international non-governmental organization World Wildlife Fund, or WWF for short, called “How big is your ecological footprint?” determines human impact on the environment. The travel segment is quite large. Airplanes and airports emit about 2% of the world's greenhouse gases. Noise pollution is more harmful to the environment. Over the past 30 years, the noise level of passenger aircraft has decreased by 75%, but people travel more often.

Many tourism influencers find themselves in social activism. One of the people who are inspired to do this is one of the most talked about personalities in the world – seventeen-year-old eco-activist Greta Thunberg. One of the messages from her recent performances was to get creative and try to find alternative ways to travel to replace planes.

Also, a significant number of Ukrainian influencers travel to African countries, where one of the most famous entertainments is safari. They point out a very important thing, which is that if you want to see local wildlife, do it ethically. It must be remembered that it is better to refrain from stroking, holding or feeding animals for money. Observe animals from afar in their natural habitat and try to support local conservation projects [13].

Today, most influencers run on multiple platforms rather than one. Both content and audience may differ. This can cause certain problems. For example, a company chooses an influencer directly through their style on a specific site. For example, they may be interested in a specific YouTube channel, and the content will be released in stories on Instagram, a vlogger account in which the company was not interested. Although such actions are not in good faith, but formally it cannot be called a violation. Therefore, you need to discuss this issue and express your wishes in an advertising contract with a blogger in order to get the maximum effect.

Recommendations for improving the work of tourism influencers in Ukraine

It is important to understand how cooperation with tourism influencers is built and how a person's content should be sponsored. Collaborating with tourism influencers requires more or less the same process as any other campaign, namely:

- ✓ Set the goals of the campaign, what do you want to achieve, what key performance indicators you will use to analyze the campaign.

- ✓ Pick your ideal influencer: brands should consider their audience demographics and engagement rates, not subscribers.
- ✓ Define campaign actions and create content: this must be agreed between the two parties.
- ✓ Build relationships with travel influencers: These reps are looking for the absolute best content to share with their audience, and helping them achieve that is the best way to ensure good returns and better results.
- ✓ Implementation and definition of results: using the indicators mentioned earlier.

Despite the fact that starting with a rather unusual concept then, tourism influencers have successfully helped many brands to achieve remarkable results and have managed to turn this kind of marketing relationship actions into the norm.

It's needed to achieve the introduction of the concept of "influencer" and "blogger" into Ukrainian legislation. All influencers are not protected or regulated by law. They don't even equate to the media. The problem of sincere relations with the audience arises vividly. Influencers don't have to tell their audience; they are sponsoring a product. That is, according to the opinion leader, the decision to indicate the advertiser remains. There are brands (as a rule, international ones, with global domestic policies) that, as part of the brief, ask, at least, to put the #ad or #sponsored mark. That is, to indicate that this is advertising.

At least somehow it is possible to regulate influencer activities in Ukraine only by the Law on Advertising. At the same time, it was noted that it is impossible to place direct advertising of alcoholic beverages and tobacco products, signs for goods and services, other objects of intellectual property rights under which alcoholic beverages and tobacco products are produced, as well as during advertising of certain goods, for example, medical purposes, there is requirements that need to be taken into account – disclaimer on self-medication, recommendations for consulting a doctor and other nuances [14].

Ukrainian influencers should pay attention to TikTok. According to HypeAuditor, Ukraine is ranked 25th in the world TikTok ranking in terms of the total number of influencers. 3.34% of Ukrainian influencers have over 100,000 readers. Also an important reason for using this platform for work is audience segmentation. The majority of the audience is occupied by the Homelander. Due to the high percentage of their presence in the media space and highly developed empathy for information, advertising marketing works with a good effect. It should be noted that TikTok has the most censorship. It does not skip a significant amount of content. The British newspaper Guardian conducted a journalistic investigation in which it studied the reasons for the blocking. Videos critical of the Chinese government, discussions on Tibetan independence, as well as videos filmed by people with disabilities and LGBT representatives are subject to removal [15].

Despite some problems such as pandemic lockdown, that has clipped the wings of traveling content makers; also the public appetite for glossy influencers posting jet-setting content from around the world seems to be waning, still, some creators have found novel ways to explore places that appeal to the TikTok audience and highlight off-the-beaten-path locations. Now, as people armed with vaccines delve into trip planning, the social media platform may end up changing how people approach travel [16]. TikTok is one of the leading platforms that can provide information, that make a journey easier.

It's possible to check the fulfill of travel segment in TikTok by using some tools. The platform provides a hashtag search. The easiest way to start travel planning with TikTok is to follow a travel relating hashtag. Not all of what comes up will be about travel, but even locals doing dances or fawning over a movie star can give travelers a sense of the place they are interested in visiting. For now, there are 63.9B views include hashtag «#travel», and over 760.3M views showing «#travelhacks». A whole genre of travel tips can be found under #travelhack, such as Salt Lake City-based flight attendant Kat Kamalani's series of hotel and airplane hacks. She offers advice on how to check into a hotel safely or what drinks to avoid on planes [16].

Still, some mid-market travel brands in Europe, in particular, have been ahead of the world in experimenting to see what works on TikTok. Some well-timed campaigns hit a chord with app users. Baleària, which offers a ferry service in Spain connecting popular destinations such as Mallorca and Eivissa with ports such as Barcelona and Valencia launched this summer a hashtag challenge to encourage potential passengers to share their ideas for the dream vacation.

To make things easier for brands to market to users, TikTok has been coming up with additional tools. In July 2021, it launched a "spark ads" product with a native ad display format. The ads let brands boost the number of views of organically created posts or share relevant content posted by creators in the feeds TikTok can actively push users [17].

Conclusions

Digitalization affects various spheres of life: the economy, business, government, civil society and science. It develops the modern world, changes today's life and the life of future generations. Almost 60% of the world's population already uses the Internet, and more than half of the world's population is using social networks. In Ukraine, in 2020 the share of regular Internet users reached 27.46 million and this is exactly 55% of the country's population.

In the modern era of digital technologies, tourism development trends are largely shaped by marketing companies influenced by the tourism space. Population demand is flexible, so the influencers must be prepared for

this. Their goal is to share a passion for travel, inspire others to embark on their own adventures, or discover premeditated travel experiences. Ukraine has a large enough market for tourism influencer's activities. A huge number of tourism resources, companies, organizations and the openness of the Ukrainian market for foreign companies contribute. Most Ukrainian influencers actively highlight problems of the environment.

Influencers are engaged in enlightenment, spiritual and intellectual development of the population. They carry knowledge from various fields: geography, science, anatomy, economics, etc. Not all influencers are the same. They charge different amounts to work with brands and run their business in different ways. In general, there are four key types of influencers that you can work with – nano-, micro, macro- influencers and millionaires. They all work with different types of audiences and have different marketing technologies.

The United States of America and Brazil have the largest number of tourism influencers. Most are engaged in this work as an additional, or related. Most of them are actresses and actors, and youtubers. The influencer market in Ukraine has just begun to develop, so there are less than a hundred millionaires, and there are not so many macro-influencers. The main segment of work is micro-influencers.

Although Ukrainian influencers face the problem of lack of legislative regulation, their work is very important. They make a significant contribution to the development of tourism – both national and international. A large number of domestic influencers perform an important information function for Ukraine on the world market of tourist services. Drawing attention to the country's resources contributes to the development of inbound tourism, and this, in turn, increases revenues to the state budget. Ukrainian tourism influencers should pay attention to the new online platforms that are popular among the Homelanderers.

References

1. Digitalization. Gartner IT Glossary. URL: <https://www.gartner.com/en/information-technology/glossary/digitalization>
2. Digitalization is the word for 2019 in Ukraine according to the online dictionary "Myslovo". URL: <https://itc.ua/news/didzhitalizacziya-slovo-2019-roku-v-ukrayini-za-versiyeyu-onlajn-slovnika-mislovo/>
3. Digital 2020: 3.8 Billion people use social media. URL: <https://wearesocial.com/blog/2020/01/digital-2020-3-8-billion-people-use-social-media>
4. Internet audience research. Internet Association of Ukraine. URL: <https://inau.ua/proekty/doslidzhennya-internet-audytoryi>
5. Digitalization in Ukraine: e-government and public services. URL: <http://week.dp.gov.ua/osvitnia-prohrama/pislya91/digitalizaciya-v-ukraini>
6. Types of Influencers (Mega, Macro, Micro, Advocates, Referrers, Loyalists). URL: <https://senseimarketing.com/6-types-of-influencers/>
7. Top 1000 Instagram Influencers Ranking. HypeAuditor. URL: <https://hypeauditor.com/top-instagram/>
8. Greenways Ukraine. URL: <http://www.greenways.com.ua/>
9. Kim, A.; McInerney, P.; Rüdiger Smith, T.; Yamakawa, N. What Makes Asia-Pacific's Generation Z different? McKinsey&Company. 2020. URL: <https://www.mckinsey.com/business-functions/marketingand-sales/our-insights/what-makes-asia-pacifics-generation-z-different>
10. State of gen Z 2018: Surprising New Research on Gen Z as Employees and Consumers. URL: <https://genhq.com/generation-z-research-2018/>
11. Nyilasy, G.; Gangadharbatla, H.; Paladino, A. Perceived Greenwashing: The Interactive Effects of Green Advertising and Corporate Environmental Performance on Consumer Reactions. *J. Bus. Ethics* 2014, 125, 693–707.
12. Things you can do to help save our planet. URL: <https://www.wwf.org.uk/thingsyoucando>
13. Ecological footprint. URL: <https://wwf.panda.org/>
14. Law of Ukraine "On Advertising" / Verkhovna Rada of Ukraine. Kyiv: publishing house, 1996, no. 39, P. 181.
15. Tudoran, A.A. Why do internet consumers block ads? New evidence from consumer opinion mining and sentiment analysis. *Internet Res.* 2019, 29, 144–166.
16. Your best travel tip just came from TikTok. URL: <https://www.nationalgeographic.com/travel/article/tik-tok-travel>
17. U.S. Travel Brands Hop on TikTok Marketing to Reach Next-Gen Travelers. URL: <https://skift.com/2021/08/31/u-s-travel-brands-hop-on-tiktok-marketing-to-reach-next-gen-travelers/>

Paper received : 14.12.2021

Printed : 31.01.2022

UDC 339.9

DOI: 10.31891/2307-5740-2022-302-1-29

ALONA PLYASKINA

<https://orcid.org/0000-0003-3680-162X>

e-mail: plal333@ukr.net

RYSLAN OHORODNYK, TETIANA OHORODNYK

Kherson National Technical University

FORMATION OF INNOVATIVE-INVESTMENT APPROACH IN MANAGEMENT OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY OF TRANSPORT INDUSTRY COMPANIES

Ukraine is currently at the stage of formation and consolidation of the industry, significantly inferior to Western European countries in terms of both quality and complexity of services provided by national transport companies. BSC (Balanced Score-Card) is not only an evaluation system, but also serves as a means of strategic management, as it allows you to formulate a strategy for the development of the company, and translate it into the plane of specific strategic objectives and indicators that determine them. The component of internal business processes determines the activities that are most important for achieving the goals of consumers and shareholders. The goals and indicators of this component are formed after the development of financial and customer components, which allows you to focus the parameters of internal business processes on the satisfaction of customers and shareholders.

Keywords: innovation, investment, Score-Card, transportation, business processes, strategy

ПЛЯСКИНА А. І., ОГОРОДНИК Р. П., ОГОРОДНИК Т. Р.

Херсонський національний технічний університет

ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПІДХОДУ В УПРАВЛІННІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИЙ ДІЯЛЬНОСТІ КОМПАНІЙ ТРАНСПОРТНОЇ ГАЛУЗІ

Невід'ємною вимогою ефективної організації міжнародних вантажних перевезень вітчизняними автотранспортними компаніями є забезпечення комплексності та взаємозв'язку всіх ключових бізнес-процесів. Економічні інструменти, які базуються на системі збалансованих балів, охоплюють (принаймні концептуально) всі аспекти діяльності підприємства і сприяють тому, що всі процеси в організації спрямовані на досягнення її стратегічних цілей.

Передумовою для появи збалансованої системи показників було прагнення іноземних компаній посилити управлінську функцію за рахунок органічного узгодження інтересів різних груп: акціонерів, споживачів, партнерів, кредиторів.

Україна нині на етапі формування і консолідації галузі, істотно поступаючись країнам Західної Європи як за якістю, так і за комплексністю послуг, які надаються національними транспортними компаніями. BSC (Збалансована система показників) не тільки представляє собою оцінну систему, але і служить засобом стратегічного управління, так як дозволяє і сформулювати стратегію розвитку компанії, і перевести її в площину конкретних стратегічних завдань і показників, їх визначають. Складова внутрішніх бізнес-процесів визначає види діяльності, найбільш важливі для досягнення цілей споживачів і акціонерів. Цілі і показники формуються після розробки фінансової та клієнтської складових, що дозволяє орієнтувати параметри внутрішніх бізнес-процесів на задоволеність клієнтів і акціонерів.

Ключові слова: інновація, інвестиція, система показників, перевезення, бізнес-процеси, стратегія

Statement of the problem in general and its connection with important scientific or practical tasks

An integral requirement for the effective organization of international freight transportation by domestic trucking companies is to ensure the complexity and interconnectedness of all key business processes. Economic tools, which are based on a system of balanced scores, cover (at least conceptually) all aspects of the enterprise and contribute to the fact that all processes in the organization are aimed at achieving its strategic goals.

Prerequisite for the emergence of a balanced scorecard was the desire of foreign companies to strengthen the management function through the organic coordination of the interests of different groups: shareholders, consumers, partners, creditors [1].

Analysis of recent research

Significant contribution to the study of the balanced scorecard is a necessary tool to ensure the competitiveness of the enterprise was made by foreign domestic scientists, such as O. Shandrivska, L. Shevtsiv, G. Lyashenko, V. Derevyanko, V. Potrivaeva, O. Shandrivska, L. Shevtsiv and others. The BSC concept was developed by R. Kaplan and D. Norton in the 1990s and is now widely used by foreign companies as a tool for strategic management and quality management.

Previously unsolved parts of the overall problem. The inability to predict the development of political events in Ukraine leads to increased risks of doing business and reduced investment in enterprise development. Ukraine's political instability and unpredictability are extremely detrimental to the development of international transport. It should be understood that the shortest distance does not guarantee the customer's choice of a particular route.

Formulation of the goals of the article. BSC allows you to transform the company's mission into specific tasks and determine their performance, which can be quantified. It is not only an evaluation system, but also serves as a means of strategic management, as it allows you to formulate a strategy for the development of the company, and translate it into the plane of specific strategic objectives and indicators that determine them. The BSC includes objectives and indicators grouped into four areas: financial component; customer component; component of internal business processes; component of staff training and development [2].

Presenting main material

The largest operator in the market of logistics services is the company "Ukrainian Freight Couriers" (about 40%). In the segment of warehousing logistics, the German company "Kuehne and Nagel" has a strong enough position (15%), and the transport company has a strong position in the Dutch company "Raben" (10%). In the segment of transport logistics at the moment a large share belongs to small Ukrainian regional companies. Among the large logistics companies operating in the Ukrainian market, experts also single out the "French FM Logistics, the German "Revival Express" and "Danzas", the Ukrainian "Komora-S / SAV-Service", the "Ost-West Express" and the "Ukrtrans". At the same time, Ukrainian logistics experts claim that the company's origin does not affect the level of quality of services provided. The number of major operating logistics companies and logistics operators in Ukraine is very small, while in developed western countries their number is measured in the hundreds.

Balanced Score-Card (BSC) is a system of evaluation and strategic development of the company's business, based on a system of indicators that characterize its activities in four areas: finance, customers, internal business processes, training and staff development.

BSC transforms the strategy into indicators grouped by four different areas: "finance", "clients", "internal business processes", "staff training and development".

The financial component involves establishing a relationship between the company's development strategy and financial goals, which are a kind of guide in determining the objectives and parameters of other components. Thus at establishment of the financial indicators defining realization of strategy of development of the enterprise, it is necessary to consider a stage of a life cycle of the enterprise. For example, at the stage of enterprise growth as such an indicator can be accepted growth of profit and sales in the target market segment, at the stage of sustainable development - indicators of return on investment, return on equity and borrowed capital, etc.; at the stage of maturity - cash flow from operating activities and reduced working capital needs. In addition, the financial component of many companies includes risk assessments of the strategy (for example, diversification of business lines and sources of income).

The customer component defines the target segments of the consumer market and the target group of customers. The key indicators of the customer component include: market share, maintaining the customer base, expanding the customer base, meeting customer needs, customer profitability. These indicators can be grouped into a chain of causation.

The component of internal business processes determines the activities that are most important for achieving the goals of consumers and shareholders. The goals and indicators of this component are formed after the development of financial and customer components, which allows you to focus the parameters of internal business processes on the satisfaction of customers and shareholders. It is recommended to determine the value chain of internal business processes, which includes three main business processes: innovation, operational and after-sales service. Accordingly, for each of the internal business processes should be identified key indicators of their evaluation. The most important indicators for assessing the main internal business processes are cost, quality of products (services) and duration of the time cycle (production, sales, customer service, etc.) [2].

The process of developing a balanced scorecard begins with identifying specific strategic objectives based on the approved strategy. To determine the financial objectives, it is necessary to choose the main goal, which can be either to increase profitability and market conquest, or to generate cash flow. Financial indicators assess the economic consequences of activities and are indicators of compliance of the company's strategy with the overall plan of enterprise improvement. Achieving goals such as return on capital, return on investment and creating economic added value is assessed by the overall success indicators of the financial strategy, namely increasing profitability, reducing costs and expanding the use of assets.

The system of balanced indicators allows:

- to link strategic management with current and operational on the basis of key performance indicators and causal links between them and increase the efficiency of the enterprise;
- take into account the main aspects of the enterprise, namely: financial, consumer, economic and innovation;
- translate the goals set for the company into quantitative indicators, ie make them more understandable to all employees;
- identify business processes that have a positive or negative impact on the results of the enterprise;
- graphically interpret the financial and non-financial aspects of the enterprise;
- to initiate positive processes at the enterprise in the process of development and implementation of BSC;
- to ensure the linking of the incentive mechanism to both financial and other indicators of the enterprise [3].

Table 1 shows the sequence of development of the company's strategy using the model of a balanced system on the example of LLC "HDS IST".

A balanced scorecard developed for an enterprise is the basis for creating a balanced scorecard for enterprise units. Department managers develop their own systems of indicators that meet the goals and strategies of the enterprise as a whole. This process is called "cascading". In the process of such "cascading" a complex system of indicators is built, in which lower-level indicators "work" to achieve the target values of upper-level indicators.

Table 1

The sequence of development of the company's strategy using the model of a balanced system on the example of LLC "HDS IST"

Pro-spect	Strategic goal	Indicator	Target value	Recommended measures
Finances	Increase the volume of international freight traffic	Income (revenue) from transport activities	Increase by 12% compared to 2019	Creating a system of customer orders, the use of faster trucks
	To increase the volume of freight traffic on the territory of Ukraine.	Income (revenue) from freight	Increase by 20% compared to 2019	Replenish the fleet of trucks, increase the range of services, attract new customers
Customers	Maintenance of existing customers	Number of repeat services	75 %	Introduce a system of the register of VIP-clients, corporate and regular clients
	Expanding the acquired customer base	Number of new customers	100% increase in the number of customers	Introduce a new customer registry system
	Improving customer satisfaction	Delivery time	Reduce by an average of 30% compared to 2019	Purchase of a light truck. In cases of downtime, the car can provide commercial services
Business processes	Increase productivity	Orders per worker	Increase by 25% compared to 2019	Hire three operators, review labor standards
	Ensure the quality of services at the appropriate level	Growth in freight traffic	Increase by 15% compared to 2019	The European market may be optimal
	Ensure further implementation of new services	Profit from the introduction of new services	Increase by 30% compared to 2019	Accelerate the process of concluding contracts
	Reduce the period of introduction of new services	Period of introduction of new services	Reduce by half depending on the complexity of implementation	Search for an experienced mentor
Personnel	Increase staff motivation	Number of laid off key employees	2%	Develop and implement a system of staff motivation depending on the needs of the client. The motivation system must be brought to the seniors
	Optimize staff list of production	Number of workers in production	18%	Search for employees in all possible ways, including the method of "enticing"
	To increase the efficiency of the enterprise by improving the management system of the enterprise	Quality and timeliness of internal management reporting	In full as of 17 o'clock daily	Introduction of new information and analytical management technologies based on modern computer technologies

Source: [4]

Conclusions

It can be concluded that in the international market of transport services there is a potential threat of loss of Ukraine's market share and its transformation from a leading exporter to importer of these services. Ukraine is currently at the stage of formation and consolidation of the industry, significantly inferior to Western European countries in terms of both quality and complexity of services provided by national transport companies. Further development of the Ukrainian market of transport services, change of competitive conditions in the market will directly depend on external and internal factors.

References

- Lyashenko G., Derevyanko V. A balanced scorecard is a necessary tool to ensure the competitiveness of the enterprise (for example, the oil company) / G. Lyashenko, V. Derevyanko // Scientific Bulletin of the National University of State Tax Service of Ukraine (economics, law). - 2014. - № 1. - S. 23-31.
- Balanced system of transportation indicators [Electronic resource]. - Available: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ape_2016_7_19
- Potrivaeva V. The system of balanced scores as an analytical tool for improving the efficiency of enterprises / V. Potrivaeva // Mykolaiv National Agrarian University [Electronic resource]. - Available: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5092>
- The essence of a balanced scorecard and its structural elements [Electronic resource]. - Available: http://www.d-learn.pu.if.ua/data/users/3241/import/Lecture_5_SMA.pdf
- Shandrivska O., Shevtsiv L. Comprehensive analysis of the logistics services market of Ukraine [Electronic resource] / O. Shandrivska, L. Shevtsiv // Actual Problems of the Economy. - 2016. - № 7. - S. 163-173. - Available: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ape_2016_7_19
- Advokatova N.A., Boiarchuk A.I. The modern tendencies of development of the international market of transport services for international business Ukraine [Electronic resource] / N.A. Advokatova, A.I. Boiarchuk // Scientific bulletin of Kherson State University. Series «Economic sciences». - 2018. - V. 29/1. - S. 23-29. Available: http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_29/1/6.pdf
- Boiarchuk A.I. Ways to improve of the management international economic activity of an enterprise as the basis for organizing foreign trade Ukraine [Electronic resource] / A.I. Boiarchuk // Coastal economic studies. Issue 34. Part 1. Collection of scientific works. - Odessa: Prychornomorsky Scientific and Advanced Institute of Economics and Innovation, 2018. - S. 16-19. Available: http://bses.in.ua/journals/2018/34_2018.pdf

Надійшла / Paper received : 16.12.2021
Надрукована / Printed : 31.01.2022

УДК 338.518:620.2

DOI: 10.31891/2307-5740-2022-302-1-30

ВАСЮТА В. Б.

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

e-mail: Vasuta_V_B@meta.ua

ЗЕЛЬОВ Р. Я.

e-mail: rostykpozitiv@gmail.com

ОМЕЛЬЯНЕНКО К. С.

e-mail: streetworkoutko@gmail.com

Національний університет «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка»

БЕЗПЕКА ТОВАРІВ НАРОДНОГО СПОЖИВАННЯ ЯК ГОЛОВНА ПРОБЛЕМА СУЧАСНОГО ТОВАРОЗНАВСТВА

Проблема безпечності товарів народного споживання та способу їх збереження є актуальною у сучасному світі. Особливу увагу приділено питанню упакування, а саме, вибору такого виду упаковки, що не буде шкодити здоров'ю споживачів, та зменшенню негативного впливу на екологію. В статті розглянуто існуючі види небезпек від неякісних продуктів харчування, негативний вплив деяких видів пакування на стан здоров'я людини. Важливим напрямком забезпечення здоров'я людини та зменшення негативного впливу на зовнішнє середовище є рециклінг. Розглянуто основні можливі способи переробки упакування товарів після їх вжитку. Автори наголошують на необхідність для мінімізації негативного впливу на довкілля виробникам використовувати безпечні матеріали для упакування. Споживачам пропонується підтримувати тих виробників, які випускають якісну продукцію та просувають інноваційні системи переробки.

Ключові слова: товарознавство, безпека, здоров'я людини, безпечність товару, якість товару, упаковка.

VIKTORIIA VASIUTA, ROSTYSLAV ZIELOV, KONSTIANTYN OMELIANENKO

National University «Yuri Kondratyuk Poltava Polytechnic»

SAFETY OF CONSUMER GOODS AS THE MAIN PROBLEM OF MODERN COMMODITY SCIENCE

The problem of the safety of consumer goods and the way they are stored is relevant in the modern world. Particular attention is paid to the issue of packaging, namely the choice of this type of packaging, which will not harm the health of consumers. The issue of reducing the negative impact on the environment is also important. Currently, one of the main directions in the development of commodity science is the problem of the safety of consumer goods. With the development of scientific and technological progress and the globalization of production, the number and scale of goods produced are constantly increasing. In these conditions, control over the complete quality control of the product itself is lost. Therefore, the issue of product safety is becoming increasingly important. The main task of product quality control is to provide consumers with products that will not harm their physical and psychological health. Harmful substances pose a danger not only to humans, but also to the environment. The packaging of goods also has a negative impact on nature. It is necessary to ensure the ability to decompose in nature or to introduce systems for the recycling of such materials (recycling). Today, the pollution of the environment in Ukraine with harmful substances is quite high, but modern science is able to minimize this problem as much as possible. The article discusses the existing types of dangers from low-quality food products, the negative impact of some types of packaging on human health. The main possible ways of processing the packaging of goods after their consumption are considered. The authors believe that in Ukraine it is necessary to strengthen the quality control of goods, introduce and stimulate the development of recycling and disposal of packaging to ensure the preservation of the health of citizens and reduce the impact on the environment of negative factors of human existence. The authors noted that in order to minimize the negative impact on the environment, manufacturers need to use safe materials for packaging. Consumers are encouraged to support those manufacturers who produce quality products and promote innovative recycling systems. The production of ecological, safe goods, their safe processing and disposal, ecological packaging do not lose their relevance and have become one of the main directions of development of modern commodity science.

Keywords: commodity science, safety, human health, product safety, product quality, packaging.

Постановка проблеми у загальному вигляді

та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями

Наразі одним з головних напрямків розвитку товарознавства є проблема безпечності товарів народного споживання. Дане питання набуває все більшої актуальності, адже з розвитком науково-технічного прогресу та глобалізацією виробництва кількість та масштаби виготовлених товарів невідомо зростають, тим самим втрачається контроль над повною перевіркою якості самої продукції. Головна задача контролю якості товарів полягає в забезпеченні споживачів продукції товарами, що не будуть завдавати шкоди для їх фізичного та психологічного здоров'я. Шкідливі речовини несуть небезпеку не лише людині, а й навколишньому середовищу. Варто зазначити, що негативного впливу на природу завдає і упаковка цих товарів. Необхідно забезпечити здатність її до розкладання у природі чи запровадити системи вторинної переробки таких матеріалів (рециклінгу) для максимальної мінімізації неминучих викидів шкідливих речовин. На сьогодні забрудненість навколишнього середовища в Україні такими речовинами доволі висока, але сучасна наука здатна максимально мінімізувати цю проблему.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Дослідженням безпечності продовольчих товарів займалися Сирохман І. В., Євтушенко В. В та інші. Питання технології управління якості товару на виробництві було висвітлено у працях Кірілеско О. Л., Лошенюка І. Р. Важливим є дослідження оцінки вмісту шкідливих речовин в товарах та їх пакування, яким займалися Бризгунова С.С., Єрьоміна М.В., Дубініна А.А., Сульдїна Т. І. та інші вчені.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується стаття

В наш час разом з невинним розвитком інновацій зростають темпи та об'єми виробництва товарів. Відомо, що разом зі зростанням масштабів якості продукції втрачається. Звісно, сучасне обладнання мінімізує усі можливі втрати якості за рахунок своєї точності на усіх етапах виробництва продукції. Але безпечність товарів напряду залежить від людського фактору, адже саме людина обирає сировину для продукту споживання та упаковки для нього. Кожен споживач бажає бути впевненим в безпечності продукту що споживає та в його мінімальному негативному впливу на здоров'я. Сьогодні набирає актуальності питання безпеки і якості товарів народного споживання.

Формулювання цілей статті

Метою статті є визначення проблеми якості та безпечності товарів народного споживання як головної проблеми сучасного товарознавства. Особливу увагу заслуговує питання безпечності існуючих видів упаковок товарів народного споживання.

Виклад основного матеріалу

Порушення, які мають місце при виготовленні та споживанні товарів безпосередньо впливають на здоров'я та працездатність людини. 42 стаття Конституції України гарантує забезпечення здійснення контролю за якістю і безпечністю продукції та усіх видів послуг і робіт [1].

Певну частину коштів люди витрачають на придбання одягу, взуття, ліків, побутового посуду, обладнання, побутової техніки, але відповідно до досліджень проведених державною службою статистики у першій половині 2021 року від 47,3% до 57,4% матеріальних заощаджень іде на купівлю продуктів продовольчих товарів [2]. Контроль за якістю таких товарів проводиться спеціалістами на підприємствах та гарантується державою. Якісні продукти харчування забезпечують виконання всіх життєво необхідних процесів у нашому організмі. Кожен споживач бажає знати який склад продуктів харчування, які він купує та отримувати інформацію про корисність продуктів придбаних на полицях магазинів. Відповідно ст.50 Конституції України кожному гарантується право вільного доступу до інформації про стан довкілля, про якість харчових продуктів і предметів побуту, а також право на її поширення. Така інформація не може бути засекречена [1].

Найважливіші показники, якими пересічний громадянин користується для оцінки якості товарів чи продуктів харчування, є органолептичні. Використовуючи зір, нюх та дотик, можливо оцінити якість всіх продовольчих і непродовольчих товарів. До таких показників якості відносять: зовнішній вигляд продукту чи товару, смак, колір, запах та аромат, консистенція.

Для оцінки безпечності товару необхідно звертати увагу на характеристику товарів, його будову, склад і упаковку, а також інструкції для споживачів. Крім того, слід оцінювати також вплив на інші товари (при сумісному використанні), зовнішній вигляд, оформлення, маркування, попередження та інструкції із застосування та ліквідації ризиків. Небезпечні товари необхідно тільки знищувати. Ті, що втратили деякі споживчі властивості, відносяться до умовно придатних і можуть бути використані для переробки та відновлення властивостей. Потрібно зважати і на те, які категорії споживачів, особливо діти і літні люди, можуть бути під загрозою при використанні товарів [3].

В. Сирохман визначив безпечність харчового продукту як «стан, що є результатом діяльності з виробництва та обігу, яка здійснюється з дотриманням вимог, установлених санітарними заходами та/або технічними регламентами, та забезпечує впевненість у тому, що харчовий продукт не завдає шкоди здоров'ю людини, якщо він спожитий за призначенням» [4].

Кожна людина має право на безпеку свого життя, яку можна визначити безпечністю харчових продуктів, яка повинна належним чином перевірятися спеціалістами на етапі запровадження товару та у процесі його виробництва. Як наслідок, серйозні порушення здоров'я людини у більшості випадків можуть бути викликані завдяки вживанню небезпечних продуктів чи продуктів харчування низької якості. Для зменшення ризиків порушення здоров'я споживачів потрібно забезпечити безпеку споживання харчових продуктів від забруднення потенційно небезпечними бактеріями, паразитами, вірусами, токсинами та хімічними речовинами. Таке забруднення може трапитися на будь-яких можливих етапах від виготовлення до розподілу та приготування. Кожний учасник продовольчого ланцюга виконує свою роль у забезпеченні безпеки харчових продуктів. Безпечність харчових продуктів є однією з ключових проблем, тому значну увагу приділяють контролю цього показника. Її розглядають за кількісним або якісним вмістом мікроорганізмів і продуктів їх життєдіяльності, речовин хімічної та біологічної природи. Із навколишнього середовища до 70% токсинів різної природи потрапляють в організм людини з їжею рослинного і тваринного походження [5].

Сучасна технологія виробництва харчової сировини з використанням генетичних модифікованих організмів, антибіотиків, захисних засобів рослин, мінеральних добрив набирає значної популярності, адже забезпечує здешевлення продукції, але її вплив на організм людини, враховуючи синергізм, не завжди відомий. Тому формування екологічної безпеки продуктів харчування необхідне, щоб зберегти генофонд населення України.

Харчові продукти можуть бути забруднені хімічною речовиною, небезпечною мікробіотою та її токсинами, а також паразитами. Це може відбуватися на будь-якій стадії виробництва харчової продукції.

Забруднення нітратами наразі є частим явищем, адже повністю відмовитися від їх використання на сьогодні досить складно. Нітрати та нітрити входять у перелік токсичних і небезпечних для здоров'я людини речовин, їх вміст у харчових продуктах регламентовані. Самі нітрати не токсичні. Потенційна токсичність їх зумовлена тим, що у надмірних кількостях в організмі людини вони перетворюються на нітрити, які спричиняють зміни стану здоров'я [6]. Нітрит вступає в реакцію з гемоглобіном у червоних кров'яних тільцях, утворюючи метгемоглобін (кисневе голодування – гіпоксія), що позначається на здатності крові забезпечувати клітини організму достатньою кількістю кисню. Особливий ризик мають немовлята, які вживають питну воду з пляшок. Особи похилого віку також піддаються ризику через гірше виділення шлункової кислоти [7].

Негативного впливу нітрати завдають на розвиток патогенної кишкової мікрофлори, яка виділяє в організм людини токсини, в результаті чого відбувається отруєння організму, до того ж знижують вміст вітамінів в їжі, які входять до складу багатьох ферментів, а через них впливають на всі види обміну речовин. При тривалому надходженні нітратів в організм людини зменшується кількість йоду, що призводить до збільшення щитовидної залози.

Встановлено, що нітрати сильно впливають на виникнення ракових пухлин в шлунково-кишковому тракті у людини [8]. У ранніх овочах найбільший вміст нітратів. Для дорослої людини гранично допустима норма нітратів 5 мг на 1 кг маси тіла людини, тобто 0,25 г на людину вагою в 60 кг. Для дитини допустима норма не більше 50 мг.

Найбільший вміст нітратів спостерігається в овочах – 70%; значно нижче у воді – 20%; у м'ясі та рибі – близько 6%; найменша частка надходить з фруктами та хлібобулочними виробами; з молочними продуктами може потрапити до організму людини близько 1% нітратів (рис. 1).

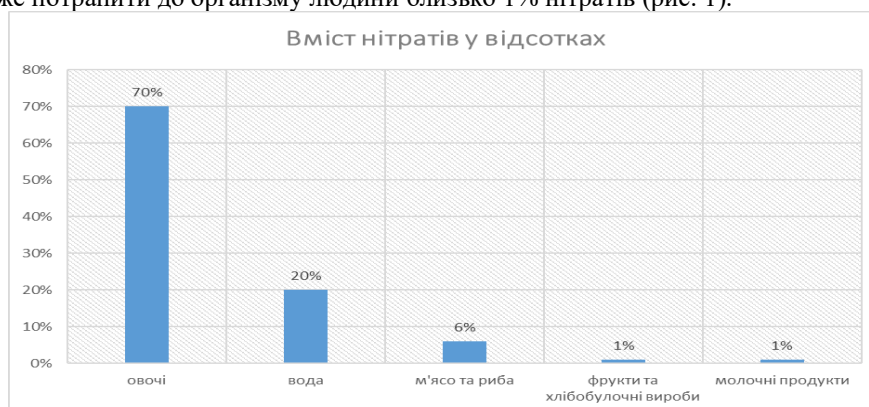


Рис. 1. Вміст нітратів у продуктах харчування

Радіонукліди природного походження постійно присутні у всіх об'єктах неживої та живої природи, починаючи з моменту утворення нашої планети та постійно завдають впливу на навколишнє середовище.

Люди можуть піддаватися дії радіонуклідів, що містяться у повітрі, або через харчові продукти та воду. Розрізняють поверхневе та структурне забруднення харчових продуктів радіонуклідами. При поверхневому забрудненні радіоактивних речовин, переносимі частки повітряним середовищем осідають на поверхні продуктів, частково проникаючи всередину рослинної тканини. Більш ефективно радіоактивні речовини утримуються на рослинах з ворсистим покривом, в складках листя та суцвіть. При цьому затримуються не тільки розчинні форми радіоактивних з'єднань, а й нерозчинні. Однак поверхневе забруднення легко зникає навіть через декілька тижнів. Структурне забруднення обумовлене фізико-хімічними властивостями радіоактивних речовин, складом ґрунту, фізіологічними особливостями рослин. При надходженні радіонуклідів з ґрунту через кореневу систему рослин, внаслідок дії сорбційних сил ґрунтового поглинального комплексу, відбувається сепарація радіонуклідів. Одні з них перебувають у ґрунті у порівняно доступному для рослин стані і тому велика їх кількість надходить у наземні частини рослин, а та частина, що міцно фіксується твердою фазою ґрунту, мало доступна для рослин [9].

Потрапляючи до організму людини радіонукліди здатні спровокувати різні онкологічні та генетичні захворювання, що супроводжуються відповідними порушеннями у клітинних структурах [6].

Для захисту продуктів харчування від псування або знищення шкідниками використовується більше 1000 найменувань пестицидів, що значно псують якість товарів та здатні негативно впливати на здоров'я

людини. Пестицидами називають речовини хімічного походження, які застосовують у сільському господарстві для захисту культурних рослин від бур'янів, шкідників і хвороб [6]. В організм людини пестициди можуть проникати всіма можливими шляхами: через шкіру, слизові оболонки, дихальні шляхи та шлунково-кишковий тракт. Пестициди, потрапляючи в організм, накопичуються там і не виводяться. Пестициди відрізняються своїми властивостями, вони можуть чинити як гостру, так і хронічну токсичну дію на людину залежно від дози та способу попадання до організму. Токсичність пестицидів залежить насамперед від їх призначення. На сьогодні ні один із пестицидів, які дозволяється використовувати з метою захисту продуктів харчування в міжнародній торгівлі, не являється генотоксичним. Несприятливі наслідки виникають при перевищенні певної дози [7].

При постійному впливі токсичних речовин на організм можуть відбуватися: напади дистонії, онкологічні захворювання, харчова алергія, діабет, уповільнення клітинного метаболізму, порушення нервової системи, дерматити. При гострому отруєнні пестициди викликають у людини отруєння різною ступеня тяжкості, аж до смерті, при хронічному отруєнні – рак шлунку, руйнування печінки, порушення функцій серцевої діяльності та центральної нервової системи [10].

Забруднення токсичними важкими металами може відбуватися через газоподібні, рідкі викиди, відходи різних виробництв, транспорту, стічних вод, електростанцій; застосування засобів захисту рослин від шкідників. У продукти харчування солі важких металів можуть потрапити при використанні забрудненої сировини, недотриманні технології виготовлення або контакті продукції з обладнанням, упаковкою та ін. З продуктами харчування до людини надходить близько 70 різних металів, які в певних концентраціях є необхідними, але при їх збільшенні вони стають токсичними. На відміну від органічних забруднюючих речовин, метали не розкладаються в організмі, а здатні організму лише до перерозподілу. Найбільш токсичними серед них є ртуть, свинець, мідь, кадмій, миш'як [11].

Основною і найбільш поширеною небезпекою для здоров'я живих істот є бактерії, гриби та віруси. Мікроорганізми, які є в продуктах харчування іноді можуть бути і корисними для людини, наприклад, корисна мікрофлора. Але інша частина мікроорганізмів викликає псування продукції, внаслідок чого вона стає непридатною до вживання. Є частина мікроорганізмів викликає псування продукції, після чого вона стає непридатною до вживання [12].

Особливу небезпеку представляє патогенна мікрофлора, які найчастіше викликають захворювання людини, інколи досить важкі, навіть з летальним наслідком. Розрізняють паразитарну та біологічну безпеку (рис. 2)

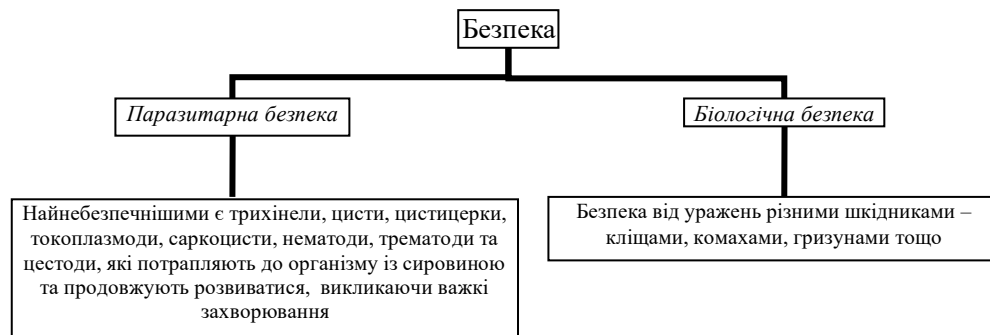


Рис. 2. Паразитарна та біологічна безпека

Паразитарна безпека – це відсутність або видовий склад та кількість паразитів і найпростіших, які характерні в основному для живої сировини. Ушкоджена різними шкідниками при біологічній безпеці продукція швидко псується, втрачаючи свої властивості, та стає джерелом деяких захворювань, що переносяться цими шкідниками, особливо мишовидними [13].

Значного впливу на здоров'я завдає хімічне забруднення. Шкідливі хімічні речовини утворюються в продуктах харчування природним шляхом або під впливом обробки, транспортування та зберігання. До них відносяться мікотоксини, рослинні отрути, токсини рибних продуктів, алергени, продукти розпаду білків, жирів. Найбільшою загрозою є мікотоксини – отруйні продукти обміну речовин (метаболізму) пліснявих грибів, які створюються на поверхні харчових продуктів і кормів [6].

Наразі проблема якості та безпечності товарів набирає розголосу. Матеріал та метод пакування можна вважати ключовим фактором формування якості товару. Відсутність регламентованого механізму збирання, утилізації і рециклінгу використаних таропакувальних матеріалів завдають загрозу на стан здоров'я людства.

На сьогоднішній день в Україні утворилося більше 26 мільярдів тон промислових і побутових відходів. Утворення та постійне розширення звалищ не тільки шкодить здоров'ю всього живого, а й отруєно

грунт, воду джерела та повітря. Проблема забруднення є національною катастрофою. Лише в житловому фонді щорічно накопичується більше 11 млн. тон твердих побутових відходів. На початку 90-х утилізувалося 13% твердих відходів, то тепер не більше 5%, що свідчить про зменшення обсягів утилізації. Зараз близько половини об'єму твердих відходів складають пакувальні відходи, при цьому їх обсяг збільшується. Це зумовлено підвищенням культури споживання товарів, і, як наслідок, появою великої кількості одноразової упаковки [14].

Пакувальні відходи є вторинною сировиною (папір, картон, метали, пластмасу, деревину), яка після сортування і подальшої переробки може бути знову задіяна у вигляді товарів народного споживання (будівельних матеріалів, таропакувальних матеріалів). Незважаючи на досягнення науково-технологічного прогресу, переробки відходів виробничого процесу залишається актуальною проблемою і до цього часу.

Аналіз досвіду європейських країн свідчить про те, що економічне стимулювання переробки відходів упаковки забезпечується за рахунок використання певних інструментів та механізмів, які наразі відсутні в Україні. Основними напрямками поводження з пакувальними матеріалами представлено на рисунку 3.



Рис. 3. Основні напрямки поводження з пакувальними матеріалами

Дієвим рішенням щодо зменшення частки відходів є зменшення маси для упаковки харчової продукції. Використання сучасних пакувальних матеріалів, дозволить зменшити масу упаковки в багатьох разів (рис. 4).

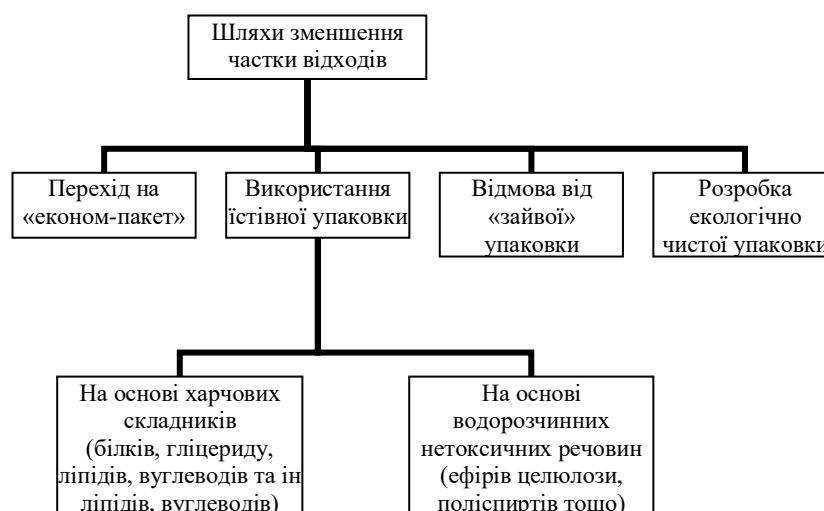


Рис. 4. Шляхи зменшення частки відходів

Можна впровадити та стимулювати застосування біорозчинної упаковки, однак, біорозкладання упаковки забезпечує лише її деструкцію на невеликі частини, а відходи залишаються в іншому вигляді. Для деяких видів товарів можливе використання їстівної упаковки з харчових складників (білків, гліцериду, ліпідів, вуглеводів та ін.) чи з водорозчинних нетоксичних речовин (ефірів целюлози, поліспиртів тощо). Необхідною мірою є відмова від «зайвої» упаковки, перехід на «економ-пакети».

Крім того, важливим напрямком вирішення проблеми зниження негативного впливу відходів упаковки на навколишнє середовище є розробка екологічно чистої упаковки, заміна традиційної упаковки новими видами, менш небезпечними пакувальними матеріалами, які здатні підлягати повторній переробці чи використовуватися в якості багатовартових [14].

Скоротити обсяги відходів можна повторно використовуючи тару для напоїв. Наприклад, скляна тара може використовуватись та перероблятися багато разів, у той час як полімерна та металева тара дозволяє тільки забезпечити вторинну переробку відповідного матеріалу. Необхідно стимулювати розвиток проєктів щодо розробки нових технологій виробництва та переробки упаковок на державному рівні шляхом фінансування нових проєктів, чи шляхом зменшення частки оподаткування для вже існуючих підприємств.

В розвинених країнах розвиток науково-технічного прогресу сприяло виведенню товаропакувального господарства на рівень провідних галузей економіки [15]. Характерною рисою виробництва в цих країнах є дотримання виробниками упаковки принципу відповідальності за її життєвий цикл.

В Україні з 10 грудня 2021 року набув чинності Закон України «Про обмеження обігу пластикових пакетів на території України» (далі – Закон) [16], що забороняє використання в магазинах, аптеках, всіх закладах харчування одноразових пластикових пакетів. Метою прийняття Закону є поліпшення стану довкілля та благоустрою територій. Впровадження Закону планується поетапно. Так, на першому етапі обмежується розповсюдження лише тонких та надтонких пластикових пакетів. Дозволяється використання біорозкладних або екологічних пакетів, виготовлених з картопляного або кукурудзяного крохмалю.

На другому етапі, що розпочнеться з 10 березня 2022 року, набуває чинності заборона на використання в закладах торгівлі тонких, оксорозкладних (які містять добавки, що прискорюють процеси розкладання на мікропластик) та надтонких пластикових пакетів.

На третьому етапі (з 1 січня 2023 року) до застосування дозволяються лише біорозкладні пакунки. Використання усіх інших пластикових пакетів буде під заборону.

За Законом порушення заборони каратиметься штрафами у розмірі від 1700 до 3000 гривень. За повторне порушення стягуватиметься штраф від 3400 до 8500 гривень. Контроль за дотриманням Закону покладено на Держпродспоживслужбу. Випадки використання маркування «біо», «біопакет» та «біорозкладний» на пакетах, що не мають здатності до біорозкладання згідно європейських норм, будуть вважатися як надання неправдивої інформації. Отже, можемо сказати, що Україна нарешті стала на позицію вирішення проблеми зниження негативного впливу відходів упаковки на навколишнє середовище. Це перший крок на шляху до забезпечення збереження здоров'я громадян та зменшення впливу на довкілля негативних факторів людського існування.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Якість та безпечність товарів народного споживання – одна з головних проблем сучасного товарознавства. В Україні необхідно посилити контроль за якістю товарів, впровадити та стимулювати розвиток рециклінгу та утилізації упаковок задля забезпечення збереження здоров'я громадян та зменшення впливу на довкілля негативних факторів людського існування. Необхідно акцентувати увагу на ці проблеми як виробників продукції, так і споживачів та держави. З позиції споживача варто підтримати виробника, який займається випуском більш якісної продукції та просуває інноваційні системи переробки. Велике значення має екологічність пакувальних матеріалів. Виробництво екологічних, безпечних товарів, їх безпечна переробка та утилізація, екологічне пакування наразі не втрачають актуальності та стало одним з головних напрямків розвитку сучасного товарознавства.

Література

1. Конституція України [Електронний ресурс] : Редакція від 01.01.2020. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80#Text>
2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Євтушенко В. В. Безпечність промислових товарів / В. В. Євтушенко, О. П. Домбровська // Товарознавчий вісник. – 2011. – № 3. – С. 105-109.
4. Сирохман І. В. Якість і безпечність зерноборошняних продуктів : навчальний посібник / І. В. Сирохман. – К : Центр навчальної літератури, 2006. – 384 с.
5. Сирохман І. В. Сучасні проблеми безпечності і якості харчових продуктів. Огляд / І. В. Сирохман // Вісник Львівської комерційної академії. Серія товарознавча. – 2014. – Вип. 14. – С. 168-171.
6. Дубініна А. А. Токсичні речовини і методи їх визначення / А. А. Дубініна [та ін.]. – Х. : ХДУХТ, 2016. – 106 с.

7. Офіційний сайт Всесвітньої організації охорони здоров'я. Информационные бюлетины [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.who.int/ru/news-room/fact-sheets>
8. Що необхідно знати про нітрати в продуктах та їх вплив на здоров'я людини [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://olexandrivska-gromada.gov.ua/news/1623131370/>
9. Демчак І. Радиоактивне забруднення харчових продуктів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://elartu.tntu.edu.ua/bitstream/123456789/15175/2/Conf_2007_Demchak_I-Radioaktyvne_zabrudnennia_kharchovykh_191.pdf
10. Бризгунова С.С. Оцінка токсичного впливу пестицидів на організм людини [Електронний ресурс] / С.С. Бризгунова, М.В. Єрьоміна // Успіхи сучасного природознавства. – 2011. – № 8. – С. 95-96. – Режим доступу : <https://natural-sciences.ru/ru/article/view?id=27659>
11. Сульдина Т. И. Содержание тяжелых металлов в продуктах питания и их влияние на организм / Т. И. Сульдина // Рациональное питание, пищевые добавки и биостимуляторы. – 2016. – № 1. – С. 136-140.
12. Кірілеско О. Л. Технологія, управління якістю та екологічна безпека харчових виробництв : навчально-методичний посібник / О. Л. Кірілеско, І. Р. Лошенюк. – Чернівці : ЧТЕІ КНТЕУ, 2009. – 363 с.
13. Бозуленко О.Я. Безпека товарів народного споживання як складова забезпечення здоров'я людини / Бозуленко О.Я., Бозуленко О.Ю., Турубарова-Леунова Н.А. // Інфраструктура ринку. – 2017. – Випуск 9. – С. 31–37. – Режим доступу : http://www.market-infr.od.ua/journals/2017/9_2017_ukr/8.pdf
14. Задорожний І.М. Продовольчі товари і продовольча сировина. Світове виробництво, споживання, експорт, імпорт / І. М. Задорожний, В. В. Гаврилишин. – Львів : ЛКА, 2002. – 465 с.
15. Борисенко О.С. Тенденції розвитку товарознавства в сучасних умовах / Борисенко О.С., Фісун Ю.В. // Економіка і суспільство. – 2017. – Випуск.13. – С. 381–387. – Режим доступу : https://economyandsociety.in.ua/journals/13_ukr/62.pdf
16. Закон України «Про обмеження обігу пластикових пакетів на території України» : прийняття від 01.06.2021. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1489-20#Text>

References

1. Konstytutsiia Ukrainy (potochna redaktsiia – Redaktsiia vid 01.01.2020). – Rezhym dostupu: https://ips.ligazakon.net/document/Z960254k?an=1&ed=2004_12_08
2. Derzhavna sluzhba statystyky ukrainy: veb-sait. – Rezhym dostupu: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Ievtushenko V. V. Bezpechnist promyslovykh tovariv / V. V. Yevtushenko, O. P. Dombrovska // Tovaroznavchyi visnyk. – 2011. – № 3. – С. 105-109.
4. Syrokhman I. V. Yakist i bezpechnist zernoboroshnianskykh produktiv : navchalnyi posibnyk / I. V. Syrokhman. K : Tsentr navchalnoi literatury, – 2006. – 384 s.
5. Syrokhman I. V. Suchasni problemy bezpechnosti i yakosti kharchovykh produktiv. Ohliad / I. V. Syrokhman // Visnyk Lvivskoi komertsiianoi akademii. Seriia tovaroznavcha. – 2014. – Vyp. 14. – С. 168-171.
6. Dubinina A. A. Toksychni rechovyny i metody yikh vyznachennia / A. A. Dubinina [ta in.]. Kh. : KhDUKht. – 2016. – 106 s.
7. Ofitsiynyi sait Vsesvitnoi orhanizatsii okhorony zdorovia. Ynformatsyonnye biuletny. Rezhym dostupu : <https://www.who.int/ru/news-room/fact-sheets>
8. Shcho neobkhdno znaty pro nitraty v produktakh ta yikh vplyv na zdorovia liudyny: [Veb-sait]. Rezhym dostupu: <https://olexandrivska-gromada.gov.ua/news/1623131370/>
9. Demchak I. Radioaktyvne zabrudnennia kharchovykh produktiv [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://elartu.tntu.edu.ua/bitstream/123456789/15175/2/Conf_2007_Demchak_I-Radioaktyvne_zabrudnennia_kharchovykh_191.pdf
10. Bryzghunova S.S., Yeromina M.V. Otsinka toksychnoho vplyvu pestytsydiv na orhanizm liudyny // Uspikhy suchasnoho pryrodoznavstva. – 2011. – №8. – С. 95-96. [Veb-sait]. – Rezhym dostupu: <https://natural-sciences.ru/ru/article/view?id=27659>
11. Suldyna T. Y. Soderzhanye tiazhelykh metallov v produktakh pytanyia y ykh vlyianye na orhanyzm / T. Y. Suldyna // Ratsionalnoe pytanye, pyshchevye dobavky y byostymuliatory. – 2016. – № 1. – С. 136-140.
12. Kirilesko O. L. Tekhnolohiia, upravlinnia yakistiu ta ekolohichna bezpeka kharchovykh vyrobnytstv : navchalno-metodychnyi posibnyk / O. L. Kirilesko, I. R. Losheniuk. Chernivtsi : ChTEI KNTEU. – 2009. – 363 s.
13. Bozulenko O.Ia., Bozulenko O.Iu., Turubarova-Leunova N.A. Bezpeka tovariv narodnoho spozhyvannia yak skladova zabezpechennia zdorovia liudyny. Infrastruktura rynku. Vypusk 9. 2017. S. 31-37. – Rezhym dostupu: http://www.market-infr.od.ua/journals/2017/9_2017_ukr/8.pdf
14. Zadorozhnyi I.M. Prodovolchi tovary i prodovolcha syrovyna. Svitove vyrobnytstvo, spozhyvannia, eksport, import / I. M. Zadorozhnyi, V. V. Havrylyshyn. Lviv : LKA. – 2002. – 465 s.
15. Borysenko O.S., Fisun Yu.V. Tendentsii rozvytku tovaroznavstva v suchasnykh umovakh. Ekonomika i suspilstvo. – 2017. – Vypusk.13. – С.381-387. – Rezhym dostupu: https://economyandsociety.in.ua/journals/13_ukr/62.pdf
16. Zakon Ukrainy «Pro obmezhennia obihu plastykovykh paketiv na terytorii Ukrainy» (potochna redaktsiia — Pryiniattia vid 01.06.2021). – Rezhym dostupu: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1489-20#Text>

Надійшла / Paper received : 04.01.2022

Надрукована / Printed : 31.01.2022

УДК 338.24:658.114

DOI: 10.31891/2307-5740-2022-302-1-31

ПАВЛІШИНА Н. М.

<https://orcid.org/0000-0001-7715-9202>

e-mail: pavl_n_m@ukr.net

РСЗАНЦЕВА В

e-mail: lerabezsmertnaa512@gmail.com

Національний університет «Запорізька політехніка»

МАРКЕТИНГОВА СТРАТЕГІЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ МАЛОГО БІЗНЕСУ

У статті проаналізовано особливості маркетингової діяльності малих підприємств. Зауважено, що мале підприємство – це специфічний суб'єкт ринкових відносин, якому притаманні такі характеристики як: поєднання в одній особі власника та підприємця, інноваційність, спрощеність комунікацій, робота в умовах конкуренції. Визначено риси, притаманні всім маркетинговим стратегіям та наведено специфічні риси притаманні виключно стратегіям підприємств малого бізнесу. Узагальнено маркетингові стратегії, які можуть бути використані підприємствами малого бізнесу. Окреслено низку перешкод, які заважають повноцінному впровадженню маркетингової стратегії у діяльність малого підприємства. Окреслено перспективи подальших досліджень.

Ключові слова: маркетингова діяльність, маркетингова стратегія, підприємство малого бізнесу, підприємець

NINA PAVLISHYNA, VALERIJA RIEZANTSEVA

National University «Zaporizhzhia polytechnic»

MARKETING STRATEGY IN SMALL BUSINESS ENTERPRISES

The article analyzes the features of marketing activities of enterprises related to small business. Defines the criteria by which enterprises are classified in one way or another. It is noted that the use of only quantitative characteristics, such as the number of staff or turnover indicators can not fully characterize the peculiarities of small businesses. After all, a small enterprise is a specific subject of market relations, which has fundamentally new qualitative characteristics, namely: the union in one person owner and entrepreneur (and often half of the functions), focus on innovation, simplified communication and information systems, work in conditions of fierce competition. The characteristic features inherent in the marketing strategy of an enterprise of any size are identified and specific features inherent exclusively in small businesses are given. Based on the selected features, marketing strategies that can be used by small businesses are summarized. Having a well-thought-out formalized marketing strategy, its adaptation to the conditions of the enterprise, allows to use such strategic advantages of a small enterprise as flexibility, maneuverability, adaptability and reduce the dependence on big business and competition in the market. A number of obstacles that hinder the full implementation of marketing strategy in the activities of small businesses are outlined. In particular, the most important of them are: intuition of marketing activities, lack of consistency between marketing strategy and other strategies in the enterprise, the lack of a separate specialist who would deal professionally with marketing issues and interaction with the target segment. Prospects for further research in this area are outlined, taking into account the requirements of the virtual environment and the focus of the market economy on digitalization.

Keywords: marketing activities, marketing strategy, small business, entrepreneur

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

Підприємства малого бізнесу завжди знаходяться у порівняно складних умовах. Через невеликі розміри та незначний капітал вони повинні діяти дуже виважено та, разом з тим, бути дуже чутливими до змін та невизначеності зовнішнього середовища. В умовах підвищеної ризикованості комерційної діяльності підприємства малого бізнесу повинні краще знати свого споживача, що забезпечити йому саме той продукт та рівень сервісу за який він готовий заплатити. Особливе значення при вирішенні цього питання надається комплексу внутрішньо-організаційних заходів, зокрема підвищені увазі до маркетингової діяльності підприємств.

Аналіз останніх досліджень чи публікацій

Діяльність підприємств малого бізнесу знаходиться у полі зору О. Панухника, Н. Голича [1], Л.М. Васильєвої [2]. Маркетингову діяльність розглядали Ю.Д. Ратушна [3], Н.В. Куденко [4], О.А. Біловодська [5], М.Г. Саєнко [6]. Питаннями розробки маркетингової стратегії малого бізнесу займалися О. Мальцева [7], С.М. Василюга [8]. Тож можна відмітити, що науковці цікавляться різними аспектами роботи малого підприємства.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується стаття

Незважаючи на значну кількість публікацій, що присвячені маркетингу на малому підприємстві можна зазначити, що поза увагою перебувають питання формування маркетингової стратегії малого підприємства, що зумовлює актуальність обраної теми.

Формулювання цілей статті

Метою статті є визначення характерних рис маркетингової стратегії малого підприємства та адаптація на цій основі маркетингових стратегій для підприємств малого бізнесу.

Виклад основного матеріалу

Серед підприємств які забезпечують розвиток та повноцінне функціонування ринкової економіки можна окремо виділити малі підприємства. У європейській літературі для їх позначення використовують термін «small business», у Франції – загальноприйнята абревіатура «PME» (petites et moyennes entreprises), у Німеччині малі та середні підприємства об'єднані поняттям «mittelstand» (середній прошарок) [1, с. 91]. Щодо України то поняття «малий бізнес» замінено терміном «підприємництво». Відповідно до ст.42 Господарського кодексу підприємництво – це «самостійна, ініціативна, систематична господарська діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання з метою досягнення економічних і соціальних результатів й отримання прибутку» [9]. А в основу класифікації підприємств на малі, середні та великі частіш за все покладено кількість працюючих.

Однак, на думку Васильєвої Л. не можна описувати мале підприємство через кількісні показники, адже це «економічний сегмент, якому притаманні принципово нові якісні характеристики, а саме: об'єднання в одній особі власника та підприємця, спрямованість на інновації, спрощені комунікативна та інформаційна системи» [2]. Відповідно до цього твердження можна відмітити, що і маркетингова діяльність на підприємствах малого бізнесу має свої особливості, серед яких найменш вивченою є розробка маркетингової стратегії.

Нестабільність маркетингового середовища призводить до необхідності постійної адаптації до змін, швидкості у прийнятті рішень, рішучості до їх реалізації. Однак, гнучкість та мобільність не означає, що мале підприємство може постійно змінювати вектор розвитку. Маркетингова діяльність має забезпечувати конкурентоспроможне становище того або іншого суб'єкта маркетингової системи на ринку товарів і послуг з урахуванням стану внутрішнього та зовнішнього середовища, це процес, пов'язаний з виконанням дій, скерованих на досягнення маркетингових цілей, що припускає використання певних технологій, засобів і методів.

Маркетингова діяльність підприємств малого бізнесу реалізується за трьома напрямками: розробка маркетингової стратегії, розробка маркетингового міксу, внутрішній маркетинг [3, с. 113]. Та, якщо, розробці маркетингового міксу та внутрішньому маркетингу приділено багато уваги, то розробка стратегії залишається поза увагою науковців та практиків. Спираючись на наукові здобутки Куденко Н., Григора А.В., Райко Д. було виявлено низку рис, які визначають особливість маркетингової стратегії (рис. 1).



Рис. 1. Характерні риси маркетингової стратегії малого підприємства [4; 10]

На думку українських науковців, Біловодької О.А, Мальцевої О.І., Кіндрацької Г.І., Саенко М.Г., Василюги С.М. підприємства малого бізнесу можуть використовувати чотири основні види маркетингової стратегії (рис. 2).

Форма існування	Незалежна від великого підприємства (суверенітет)	«Удаваний гриб» - стратегія копіювання	«Премудрий піскар» - стратегія оптимального розміру
	Пов'язана з великим підприємством (симбіоз)	«Хамелеон» - стратегія використання переваг великих підприємств	«Жалюча бджола» стратегія участі в продукті великого підприємства
		Подібний до товару великого підприємства	Оригінальний товар
Товар малого підприємства			

Рис. 2. Основні види маркетингових стратегій підприємства малого бізнесу [5–8]

Аналізуючи зміст наведених на рисунку стратегій можна відмітити спрямованість стратегій – зведення до мінімуму гостроти конкуренції з великими підприємствами та використання властивої малому бізнесу гнучкості. Однак для того, що маркетингова стратегія принесла результат вона має бути належним чином втілена. На підприємствах малого бізнесу цьому є низка перешкод:

- відсутність окремого підрозділу маркетингу чи фахівця який би на професійному рівні займався маркетинговою діяльністю;
- інтуїтивність роботи, відсутність повноцінних досліджень;
- відсутність взаємоузгодженості між загальною стратегією підприємства та стратегією маркетингу;
- неналежне аналітичне забезпечення маркетингу у наслідок чого інформаційні потоки між підрозділами, що забезпечують виконання маркетингових функцій викривлені;
- відсутня прозора система мотивації фахівців, що займаються маркетинговою діяльністю [3, с. 114].

Виходячи з того, що у сучасних умовах підприємство малого бізнесу, намагається не тільки максимізувати прибуток, а й сприяти підвищенню ефективності діяльності, важливо гармонізувати його роботу підприємства із цільовими споживачами, слідкувати за діяльністю конкурентів. Це потребує зміни підходу до формування маркетингової стратегії. Стратегія підприємства малого бізнесу має відповідати вимогам самого підприємства, приносити прибуток, сприяти розвитку, забезпечувати ефективну роботу на ринку, та бути ефективною з точки зору здатності врахувати інтереси споживача.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Оскільки малі підприємства є найбільш адаптивними суб'єктами ринку то подальші дослідження мають бути спрямовані на адаптацію традиційної маркетингової стратегії підприємства малого бізнесу до вимог віртуального середовища.

Література

1. Панухник О. Погляд на категорію «малий бізнес» у призмі сучасного бачення та європейських підходів / О. Панухник, Н. Голич // Галицький економічний вісник. – ТНТУ, 2019. – Том 58. – № 3. – С. 90–97.
2. Васильєва Л.М. Розвиток малого підприємництва в зарубіжних країнах / Л.М. Васильєва // Держава та регіони. – 2010. – № 2. – С. 55–58.
3. Ратушна Ю.Л. Управління маркетингом в діяльності підприємства малого та середнього бізнесу [Електронний ресурс] / Ю.Д. Ратушна // Інвестиції: практика та досвід. – 2020. – № 15-16. – С. 111–115 – Режим доступу : http://www.investplan.com.ua/pdf/15-16_2020/20.pdf
4. Куденко Н.В. Стратегічний маркетинг : навч. посібник / Н.В. Куденко. – К. : КНЕУ. 2006. – 152 с.
5. Біловодська О.А. Маркетинговий менеджмент : навч. посіб. / О.А. Біловодська. – К. : Знання, 2010. – 332 с
6. Саєнко М.Г. Стратегія підприємства : підручник / М.Г. Саєнко. – Т. : Економічна думка, 2006. – 390 с.
7. Мальцева О. Маркетингова стратегія в бізнес-об'єднаннях малих і середніх підприємств: посібник / О. Мальцева – Київ, 2017. – 100 с.

8. Васи́лига С.М. Особливості формування стратегій розвитку для малих підприємств [Електронний ресурс] / С.М. Васи́лига // Ефективна економіка. – 2020. – № 1. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7611>
9. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15>
10. Десять пунктів маркетингової стратегії, які має перевірити кожен власник малого бізнесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://delo.ua/businessman/10-punktiv-marketingovoji-strategiji-jaki-maje-pereviriti-kozhen-328686/>

References

1. Panukhnyk O. A view for the «small business» category in the present of the modern vision and European approaches / O.Panukhnyk, N.Holych // Galician economic journal. – 2019. – Vol. 58. – № 3. – Pp. 90-97.
2. Vasylieva L.M. Rozvytok maloho pidpriemnytstva v zarubizhnykh krainakh / L.M. Vasylieva // Derzhava ta rehiony. – 2010. – №2. – Pp. 55–58
3. Ratushna Ju.L. Upravlinnja marketynghom v dijalnosti pidpryemstva malogho ta serednjogho biznesu [Elektronnyj resurs] / Ju.D. Ratushna // Investyciji: praktyka ta dosvid. – 2020. – # 15-16. – S. 111–115 – Rezhym dostupu : http://www.investplan.com.ua/pdf/15-16_2020/20.pdf
4. Kudenko N.V. Strategichnyj marketyngh : navch. posibnyk / N.V. Kudenko. K. : KNEU. 2006. – 152 s.
5. Bilovodsjska O.A. Marketynghovij menedzhment : navch. posib. / O.A. Bilovodsjska. – K.: Znannja, 2010. – 332 s.
6. Sajenko M.Gh. Strateghija pidpryemstva : pidruchnyk / M.Gh. Sajenko. – T.: «Ekonomichna dumka». – 2006. – 390 s.
7. Maljceva O. Marketynghova strateghija v biznes-ob'jednannjakh malykh i serednikh pidpryemstv: posibnyk / O. Maljceva – Kyjiv: 2017 – 100 s.
8. Vasylygha S.M. Osoblyvosti formuvannja strategij rozvytku dlja malykh pidpryemstv [Elektronnyj resurs] / S.M. Vasylygha // Efektyvna ekonomika. – 2020. – # 1. – Rezhym dostupu: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7611>
9. Ghospodarsjkyj kodeks Ukrajinjy vid 16.01.2003 # 436-IV [Elektronnyj resurs] – Rezhym dostupu : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15>
10. Ten punktiv marketynghovoji strateghiji, jaki maje pereviryty kozhen vlasnyk malogho biznesu [Elektronnyj resurs] – Rezhym dostupu : <https://delo.ua/businessman/10-punktiv-marketingovoji-strategiji-jaki-maje-pereviriti-kozhen-328686/>

Надійшла / Paper received : 27.12.2021
Надрукована / Printed : 31.01.2022

УДК 631.145

DOI: 10.31891/2307-5740-2022-302-1-32

ГАВАТЮК Л.С.

<https://orcid.org/0000-0002-5538-3884>

e-mail: l.gavatiuk@chnu.edu.ua,

ПІЛАТ А.К.

e-mail: pilat.alona@chnu.edu.ua

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ ЯК УМОВА ЕФЕКТИВНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ

У статті проаналізовано удосконалення механізму управління оборотними активами на підприємствах як умова ефективного їх функціонування. Розглянуто роль оборотних активів у сучасних ринкових умовах. Досліджено поняття «оборотні активи підприємства» та «управління оборотними активами підприємства». Визначено головну мету управління оборотними активами та запропоновано завдання для досягнення цієї мети. Виявлено зовнішні та внутрішні фактори, що впливають на здійснення управління оборотними активами. Розроблено механізм ефективності управління оборотними активами підприємства, який представлений в структурно-логічній схемі. Проаналізовано управління оборотними активами підприємств на прикладі сільськогосподарського сектору України та визначено перспективи його розвитку. Зазначено основні напрями управління оборотними активами на підприємстві.

Ключові слова: оборотні активи; управління оборотними активами; система управління оборотними активами; механізм управління оборотними активами; ефективність управління оборотними активами.

LIUDMYLA GAVATIUK, ALONA PILAT

Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University

IMPROVEMENT OF THE CURRENT ASSET MANAGEMENT MECHANISM AS A CONDITION FOR THE EFFECTIVE FUNCTIONING OF ENTERPRISES

The article analyzes the improvement of the mechanism of current asset management in enterprises as a condition for their effective functioning.

Current asset management is a purposeful activity of an enterprise related to determining the amount of current assets, the risk of losses received as a result of a shortage of certain components of current assets, as well as related to control over their formation, use and creation of appropriate organizational prerequisites. The process of improving the mechanism of current asset management of enterprises should include the following stages: analysis of the total volume, composition, structure and efficiency of using current assets in the previous period, selection of the type of current asset formation policy, justification of the quantitative characteristics of the formulated goals, ensuring the optimal volume of all types of current assets, ensuring the optimal ratio of constant and variable parts of current assets, ensuring the necessary level of liquidity and speed of turnover of current assets, ensuring the necessary level of profitability and acceptable level of risk of current assets, selecting forms and sources of financing current assets, monitoring and controlling the current state of current assets and making appropriate corrective decisions.

Improving the current asset management mechanism of the enterprise will allow managers to use it to ensure stable functioning and predict the development of the enterprise in the future. If the financial and economic mechanism of current asset management is improved, it will be possible to achieve long-term goals, as well as increase the level of competitiveness of the enterprise in the market.

Keywords: current assets; current asset management; current asset management system; current asset management mechanism; efficiency of current asset management.

Постановка проблеми у загальному вигляді

та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями

На сучасному етапі становлення та розвитку ринкових відносин в Україні набуває актуальності проблема побудови вдосконаленого механізму управління оборотними активами, що в подальшому дасть змогу підприємствам ефективно функціонувати. Підвищення операційної мобільності, зниження рівня заборгованості, забезпечення платоспроможності та фінансової стійкості – всі ці проблеми безпосередньо пов'язані з питанням ефективного управління оборотними активами підприємства. Тому удосконалення механізму управління оборотними активами є одним з найважливіших аспектів успішного функціонування не лише суб'єкта господарювання, але й економіки в цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Дослідженням питань щодо вдосконалення механізму управління оборотними активами підприємства присвячено праці таких відомих вітчизняних та зарубіжних економістів, як: Бланк І.О. [1], Гринюк І.М. [2], Коваленко Л.О. [3], Нашкерська Г.В. [4], Шелудько В.М. [5], Рудь І.Ю. [6], Чмихун Д.І. [7], Стоянова К.С. [8], Ковальов В.В. [9], Філімоненков О.С. [10], Баранова В.Г. [11], Бірюченко С.Ю. [12], Соколенко В.В. [13], Титенко Л.В. [15] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується стаття

Незважаючи на значну кількість досліджень у сфері вдосконалення механізму управління оборотними активами підприємств, дослідження цього процесу, його сутності, особливостей, факторів, що впливають на здійснення даного управління, вимагають подальшої розробки.

Формулювання цілей статті

Метою статті є дослідження теоретичних аспектів та отримання практичних навичок аналізу управління оборотними активами підприємств на прикладі сільськогосподарського сектору України та визначення перспектив його розвитку.

Виклад основного матеріалу

В сучасних ринкових умовах необхідним етапом є забезпечення підприємств оборотними активами. Вони виступають одним з найважливіших елементів успішного функціонування суб'єктів господарювання. Якщо оборотних активів недостатньо, то підприємство не має можливості виконувати свої зобов'язання в повному обсязі. Безперервність процесу виробничої та комерційної діяльності потребує постійного інвестування коштів у елементи оборотних активів для здійснення розширеного відтворення.

На кожному етапі розвитку, як світової, так і української економіки, існували різні підходи до визначення поняття «оборотні активи». В змісті даного терміну й закладена основна суть ефективного управління оборотними активами. Більш детально багатоваріантність даного поняття наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Визначення оборотних активів підприємства в літературних джерелах

Автори	Визначення оборотних активів підприємства
І.О. Бланк	«...Оборотні активи – це сукупність майнових цінностей підприємства, що забезпечують його поточну виробничо-комерційну діяльність та повністю споживаються протягом одного операційного циклу» [1, с. 62].
І.М. Гринюк	«...Оборотні активи – це та частина майна, яка використовується протягом одного виробничого циклу й повністю переносить свою вартість на вартість продукції, що виробляється, змінюючи свою натурально-речову форму» [2, с. 65].
Л.О. Коваленко, Л.М. Ремньова	«...Оборотні активи – це активи, що споживають у ході виробничого процесу протягом року, або операційного циклу, що перевищує 12 місяців через специфіку виробництва, а тому такі, котрі повністю переносять свою вартість на вартість виготовленої продукції» [3, с. 157].
Г.В. Нашкерська	«...Оборотні активи – це грошові кошти, що вкладені для створення оборотних виробничих фондів і фондів обігу з метою забезпечення безперервного процесу виробництва та реалізації продукції» [4, с. 251].
В.М. Шелудько	«...Оборотні активи – це активи, що обслуговують господарський процес і забезпечують його неперервність» [5, с. 251].

Узагальнюючи визначення, наведені вище, під оборотними активами слід розуміти поняття, що характеризує сукупність майнових цінностей підприємства, котрі обслуговують поточну виробничо-комерційну діяльність, призначені для реалізації чи споживання протягом одного операційного циклу чи дванадцятих місяців з дати балансу, повністю переносять свою вартість на вартість виготовленої продукції та забезпечують безперервність процесу виробництва й реалізації продукції.

Ефективне управління оборотними активами підприємства дає змогу визначити оптимальний обсяг та структуру оборотних активів, зменшити витрати на фінансування та підтримку певного їх обсягу, забезпечити ліквідність та платоспроможність підприємства, виробити оптимальний обсяг товарно-матеріальних запасів, покращити управління дебіторською заборгованістю та грошовими коштами тощо [6, с. 760].

Відповідно, управління оборотними активами – це цілеспрямована діяльність підприємства, пов'язана із визначенням величини оборотних активів, ризику виникнення збитків, одержуваних у результаті нестачі певних складових оборотних активів, а також пов'язана з контролем над їх формуванням, використанням і створенням відповідних організаційних передумов [7, с. 116].

В економічній літературі спостерігається велика кількість тлумачень управління оборотними активами підприємства. Більш детально різні підходи до розкриття цього поняття наведено в табл. 2.

Узагальнюючи визначення, наведені вище, під управлінням оборотними активами слід розуміти поняття, що характеризує процес впливу на обсяг і структуру оборотних активів, а також джерел їх формування з метою підвищення ефективності їх використання.

Під системою управління оборотними активами необхідно усвідомлювати сукупність відокремлених, але пов'язаних між собою елементів, що забезпечують цілеспрямований вплив на об'єкт управління, шляхом реалізації функцій управління через використання сформованих методів, засобів, механізмів і фінансово-економічних інструментів за умови врахування внутрішніх та зовнішніх загроз та з метою забезпечення належного рівня фінансової стійкості, платоспроможності та ліквідності підприємства [11, с. 34].

Таблиця 2

Методичні підходи до визначення сутності поняття «управління оборотними активами»

Автори	Визначення управління оборотними активами підприємства
І.О. Бланк	«...Управління оборотними активами – це система принципів і метод розробки й реалізації управлінських рішень, пов'язаних з установленням оптимальних розмірів їх обсягу та структури, які задовольняють потреби підприємства в окремих їх видах, і залученням різних джерел та в різноманітних формах для здійснення господарської діяльності підприємства» [8, с. 23].
В.В. Ковальов, В.В. Бочаров	«...Управління оборотними активами – це визначення їх величини та структури, джерела їх покриття й співвідношення між ними, достатніх для забезпечення довгострокової ефективної господарської діяльності організації» [9, с. 82-84].
О.С. Філімоненков	«...Управління оборотними активами – це створення мінімального обсягу оборотних активів, що забезпечує безперервність виробництва, раціональне розміщення наявних оборотних активів, поповнення оборотних активів за рахунок власних і позикових джерел, контроль за ефективністю використання оборотних активів» [10, с. 25].

Головна мета управління оборотними активами полягає у формуванні їх необхідного обсягу, досягненні оптимального складу для нормального функціонування підприємства, а також у забезпеченні найефективнішого використання оборотних активів у фінансово-господарській діяльності. На визначення даної мети впливають два основні фактори. По-перше, швидка зміна зовнішнього середовища зумовлює прийняття рішень про обсяг всіх складових оборотних активів, які повинні забезпечувати безперервність діяльності підприємства, задовольняти достатній рівень його ліквідності й платоспроможності. По-друге, управління оборотними активами повинно орієнтуватись на забезпечення потенційної можливості підприємства отримувати грошові надходження від використання кожної складової [12, с. 117].

Досягнення цієї мети припускає вирішення наступних завдань управління оборотними активами підприємства:

- ✓ формування оптимального складу і структури оборотних засобів;
- ✓ обґрунтоване визначення потреби підприємства в оборотних активах;
- ✓ забезпечення безперервності виробничого процесу;
- ✓ мінімізація ризиків і втрат, пов'язаних з формуванням й використанням оборотних активів;
- ✓ максимізація ефективності використання оборотного капіталу в діяльності підприємства

[7, с. 117].

Відповідно до зазначених вище завдань, до об'єктів управління, традиційно відносять загальний обсяг оборотних активів та обсяг в розрізі основних видів і структури. В основному, об'єктом управління виступають товарні запаси в процесі формування, зберігання й реалізації, кредити, дебіторська заборгованість, грошові залишки, а також економічні відносини, що виникають у процесі кругообігу оборотного капіталу [12, с. 130].

На управління оборотними активами підприємства впливають безліч факторів, які можна розділити на зовнішні та внутрішні. До зовнішніх факторів належать: ступінь розвитку фінансового ринку, конкурентне середовище, нецінові детермінанти попиту, законодавча база регулювання, відносини з контрагентами. До внутрішніх – виробнича технологія підприємства, облікова політика підприємства, кваліфікація фінансових менеджерів, організаційна структура та стратегічні цілі підприємства [7, с. 117].

Відповідно до зазначеної мети та завдань, управління оборотними активами підприємства має здійснюватися за схемою, представленою на рис. 1.

Управління оборотними активами повинно передбачати встановлення їх науково-обґрунтованої величини та раціоналізацію тривалості їх обороту. При цьому обґрунтування величини оборотних коштів має здійснюватися у розрізі кожного їх різновиду. А саме, необхідно зосередити найбільшу увагу на тих видах оборотних активів підприємства, які займають значну частку в загальній їх вартості за балансом. В свою чергу, структура оборотних активів є різною у різних підприємств, адже диференціація структури оборотних коштів суттєво залежить від їх галузевої приналежності. Відповідно, оптимальна структура оборотних активів підприємства може відрізнятися у підприємств, які провадять різні види економічної діяльності [13, с. 124].

Наприклад, для сільськогосподарських підприємств (сільське, лісове та рибне господарства) найбільш сприятлива поміркована модель управління оборотними активами, адже вона дозволяє створити страхові резерви на випадок несприятливих природних умов, неврожаю і при цьому задовольнити потреби в оборотних коштах для поточної діяльності. З метою дослідження змін обсягу оборотних активів необхідно проаналізувати їх структуру.



Рис. 1. Структурно-логічна схема управління оборотними активами підприємства

Дослідження структури оборотних активів підприємств на прикладі сільськогосподарського сектору України протягом 2016-2020 років наведено на рис. 2 [14].

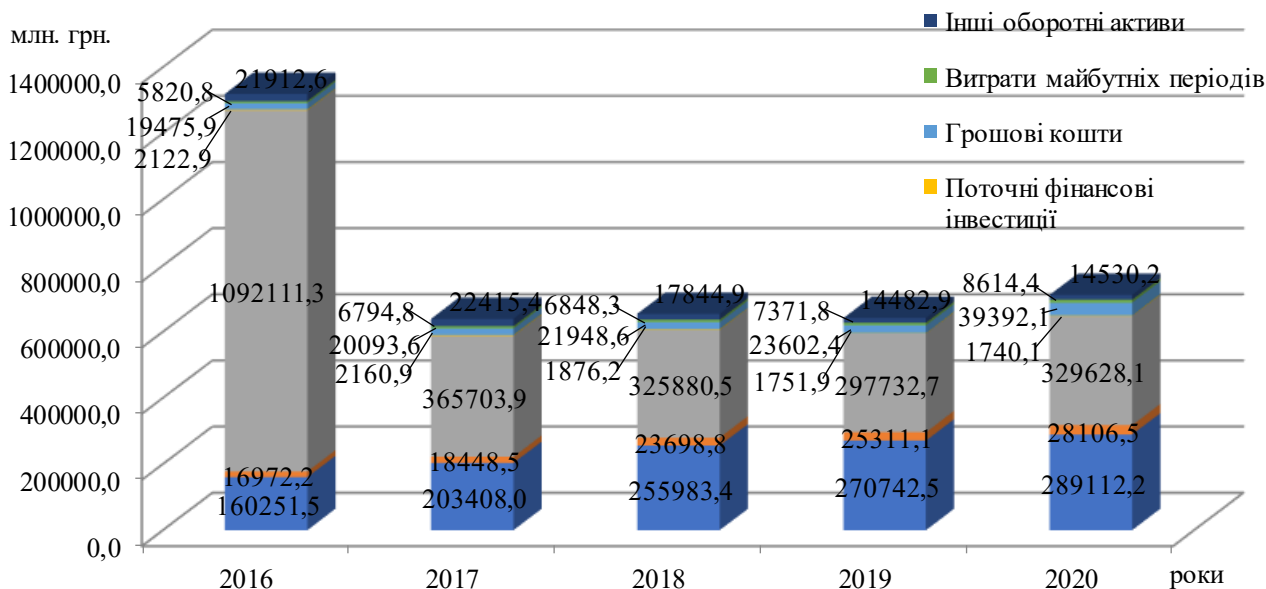


Рис. 2. Структура оборотних активів підприємств сільськогосподарського сектору України протягом 2016-2020 років

Відповідно до рис. 2, найбільшу частку в структурі оборотних активів підприємств сільськогосподарського сектору України протягом 2016-2020 років продовжують займати дебіторська заборгованість й запаси. Так, протягом 5 років середнє значення питомої ваги дебіторської заборгованості становить 56,5%, а запасів – 33,2%. Значна питома вага дебіторської заборгованості в структурі оборотних активів підприємств сільськогосподарського сектору зумовлює необхідність використання таких підходів до управління цими активами, які б відповідали ринковим умовам господарювання підприємств, врахували специфіку й забезпечували ефективність їх функціонування. Одним із вагомих завдань у цьому напрямку є

створення умов для стабільної ліквідності та платоспроможності суб'єктів господарювання протягом усього періоду їх функціонування.

Управління оборотними активами підприємства обов'язково включає систематичний контроль за їх збереженням та ефективністю використання за допомогою контролю та аналізу на основі статистичних даних та бухгалтерської звітності. Оборотний капітал забезпечує формування активів організації, основними елементами якого є запаси, дебіторська заборгованість, грошові кошти та їх еквіваленти (рис. 3) [15, с. 107].



Рис. 3. Напрями управління оборотними активами

Важливим елементом оборотних активів є запаси. Розробка політики управління запасами зводиться до визначення їх оптимального рівня, що дозволяє вивільнити значні оборотні засоби з неліквідних для підвищення ефективності діяльності підприємства [15, с. 108].

Ще однією складовою оборотних активів є дебіторська заборгованість. Політика управління дебіторською заборгованістю – це частина загальної політики управління оборотними активами та маркетингової політики підприємства, направленої на розширення обсягу реалізації продукції [15, с. 108].

Управління грошовими коштами та їх еквівалентами – основа ефективності фінансового менеджменту. Сучасні методи планування, обліку і контролю грошових коштів дозволяє керівнику визначити, які із підрозділів підприємства генерують найбільші грошові потоки, в які терміни і за якою ціною найбільш доцільно залучати фінансові ресурси, у що ефективно інвестувати вільні грошові кошти [15, с. 109].

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Узагальнення особливостей управління оборотними активами показало, що успішне управління має важливу роль для розвитку підприємств. Воно дає змогу визначити оптимальний обсяг та структуру оборотних активів, зменшити витрати на фінансування та підтримку певного їх обсягу, забезпечити ліквідність та платоспроможність підприємства, виробити оптимальний обсяг запасів, покращити управління дебіторською заборгованістю та грошовими коштами, що в підсумку дає прогрес не тільки для підприємств, а й для економіки країни загалом.

Отже, удосконалення механізму управління оборотними активами підприємства дасть змогу керівникам використовувати його для забезпечення стабільного функціонування та прогнозування розвитку підприємства в майбутньому. За умови вдосконалення фінансово-економічного механізму управління оборотними активами стане можливим досягнення довгострокових цілей, а також підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства на ринку.

Література

1. Бланк І. О. Основи фінансового менеджменту. Том 1 : навч. посіб. / І. О. Бланк. – Київ : Ніка-Центр, 1999. – 592 с.
2. Гринюк І. М. Економічна сутність оборотних активів та їх типологія / І. М. Гринюк // *Agricultural and resource economics: international scientific e-journal*. – 2016. – Vol. 2, № 4. – С. 64–74.
3. Коваленко Л. О. Фінансовий менеджмент : навч. посіб. / Л. О. Коваленко, Л. М. Ремньова. – Вид. 2-е, переробл. і допов. – Київ : Знання, 2005. – 485 с.
4. Нашкерська Г. В. Фінансовий облік : навч. посіб. / Г. В. Нашкерська. – Київ : Кондор, 2005. – 503 с.
5. Шелудько В. М. Фінансовий менеджмент : підручник / В. М. Шелудько. – Київ : Знання, 2006. – 439 с.
6. Рудь І. Ю. Управління оборотними активами підприємства / І. Ю. Рудь, О.В. Позняк // *Електронний науково-практичний журнал «Інфраструктура ринку»*. – 2018. – № 25. – С.759–763.
7. Чмихун Д. І. Політика управління оборотними активами / Д. І. Чмихун // *Економічні студії*. – 2016. – № 1 (9). – С. 115–120.
8. Стоянова Е. С. Управление оборотным капиталом : учеб. пособ. / Е. С. Стоянова, Е. В. Быков, И. А. Бланк. – Москва : Перспектива, 1998. – 127 с.
9. Ковалев В. В. Финансовый менеджмент : учеб. пособ. / В. В. Ковалев, В. В. Бочаров. – Санкт-Петербург : Питер, 2007. – 207 с.

10. Філімоненков О. С. Оптимізація структури оборотного капіталу підприємства / О. С. Філімоненков // Регіональна економіка. – 2008. – № 4. – С. 24–30.
11. Баранова В. Г. Теоретичні засади управління оборотним капіталом / В. Г. Баранова, С. М. Гоцуляк // Одеський вісник соціально-економічних досліджень. – 2008. – № 30. – С. 32–36.
12. Бірюченко С. Ю. Управління оборотними активами як складовою потенціалу підприємства / С. Ю. Бірюченко, А. М. Кос // Тези V Міжнародної науково-практичної конференції «Формування ефективної моделі розвитку підприємства в умовах ринкової економіки», м. Житомир, 2-3 листопада 2017 р. – С. 129–132.
13. Соколенко В. В. Теоретичні засади організації управління оборотними коштами підприємств / В. В. Соколенко, О. Ю. Смельянов // Тези конференції Молодіжної наукової ліги «Теоретичне та практичне застосування результатів сучасної науки», м. Львів, 1 грудня 2020 р. – С. 124–125.
14. Статистика України [Електронний ресурс] / Офіційний сайт державного комітету служби статистики України. – Електрон. дані. – Київ : Державний комітет служби статистики України, 2021. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
15. Титенко Л. В. Удосконалення механізму управління оборотними активами підприємства / Л. В. Титенко, І. В. Гура // Тези II Всеукраїнської науково-практичної інтернет-конференції «Соціально-економічні проблеми сучасності», м. Маріуполь, 15 червня 2018 р. – С. 107–111.

References

1. Blank I. O. Osnovy finansovoho menedzhmentu. Tom 1 : navch. posib. / I. O. Blank. – Kyiv : Nika-Tsentr, 1999. – 592 s.
2. Hryniuk I. M. Ekonomichna sutnist oborotnykh aktiviv ta yikh typolohiia / I. M. Hryniuk // Agricultural and resource economics: international scientific e-journal. – 2016. – Vol. 2, № 4. – С. 64–74.
3. Kovalenko L. O. Finansovyi menedzhment : navch. posib. Vyd. 2-he, pererobl. i dopov. / L. O. Kovalenko, L. M. Remnova. – Kyiv : Znannia, 2005. – 485 s.
4. Nashkera H. V. Finansovyi oblik : navch. posib. / H. V. Nashkera. – Kyiv : Kondor, 2005. – 503 s.
5. Sheludko V. M. Finansovyi menedzhment : pidruchnyk / V. M. Sheludko. – Kyiv : Znannia, 2006. – 439 s.
6. Rud I. Iu. Upravlinnia oborotnymyu aktyvamy pidpryiemstva / I. Iu. Rud, O. V. Pozniak // Elektronnyi naukovo-praktychnyi zhurnal «Infrastruktura rynku». – 2018. – № 25. – S.759–763.
7. Chmykhun D. I. Polityka upravlinnia oborotnymyu aktyvamy / D. I. Chmykhun // Ekonomichni studii. – 2016. – № 1 (9). – S. 115–120.
8. Stoyanova E. S. Upravlenie oborotnym kapitalom : ucheb. posob. / E. S. Stoyanova, E. V. Bykov, I. A. Blank. – Moskva : Perspektiva, 1998. – 127 s.
9. Kovalev V. V. Finansoviy menedzhment: ucheb. posob. / V. V. Kovalev, V. V. Bocharov. Sankt-Peterburg : Piter, 2007. – 207 s.
10. Filimonenkov O. S. Optymizatsiia struktury oborotnoho kapitalu pidpryiemstva / O. S. Filimonenkov // Rehionalna ekonomika. – 2008. – № 4. – S. 24–30.
11. Baranova V. H. Teoretychni zasady upravlinnia oborotnym kapitalom / V. H. Baranova, S. M. Hotsuliak // Odeskyi visnyk sotsialno-ekonomichnykh doslidzhen. – 2008. – № 30. – S. 32–36.
12. Biriuchenko S. Iu. Upravlinnia oborotnymyu aktyvamy yak skladovoiu potentsialu pidpryiemstva / S. Iu. Biriuchenko, A. M. Kos // Tezy V Mizhnarodnoi naukovo-praktychnoi konferentsii «Formuvannia efektyvnoi modeli rozvytku pidpryiemstva v umovakh rynkovoї ekonomiky», m. Zhytomyr, 2-3 lystopada 2017 r. – S. 129–132.
13. Sokolenko V. V. Teoretychni zasady orhanizatsii upravlinnia oborotnymy koshtamy pidpryiemstv / V. V. Sokolenko, O. Iu. Yemelianov // Tezy konferentsii Molodizhnoi naukovoї lihy «Teoretychne ta praktychne zastosuvannia rezultativ suchasnoi nauky», m. Lviv, 1 hrudnia 2020 r. – S. 124–125.
14. Statystyka Ukrainy [Elektronnyi resurs] / Ofitsiinyi sait derzhavnoho komitetu sluzhby statystyky Ukrainy. – Elektron. dani. – Kyiv : Derzhavnyi komitet sluzhby statystyky Ukrainy, 2021. – . – Rezhym dostupu : <http://www.ukrstat.gov.ua/>. – Nazva z ekrana.
15. Tytenko L. V. Udokonalennia mekhanizmu upravlinnia oborotnymyu aktyvamy pidpryiemstva / L. V. Tytenko, I. V. Hura // Tezy II Vseukrainskoi naukovo-praktychnoi internet-konferentsii «Sotsialno-ekonomichni problemy suchasnosti», m. Mariupol, 15 chervnia 2018 r. – S. 107–111.

Надійшла / Paper received : 03.01.2022

Надрукована / Printed : 31.01.2022

УДК 336.1

DOI: 10.31891/2307-5740-2022-302-1-33

КУНИЦЬКА-ІЛЯШ М. В.

<https://orcid.org/0000-0003-2559-1065>

e-mail: kunytskam@gmail.com

Львівський національний університет ветеринарної медицини та біотехнологій імені С.З. Гжицького

ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА СТРАТЕГІЧНИХ ГАЛУЗЕЙ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ: ЗМІСТОВА ДЕКОМПОЗИЦІЯ ТА ВИТОКИ МЕТОДОЛОГІЇ АНАЛІЗУВАННЯ

У статті акцентовано на актуальності розгляду проблематики економічної та зокрема фінансової безпеки на рівні галузевої економічної системи. Особливий акцент зроблено на актуальності державної політики забезпечення фінансової безпеки безпосередньо стратегічних (пріоритетних) галузей національної економіки. На основі аналізування теоретико-методичних підходів до формування змістової і структурної характеристики економічної безпеки галузі визначено елементи методологічного забезпечення аналізування фінансової безпеки стратегічних галузей національного господарства. Визначено такі завдання методології аналізування фінансової безпеки стратегічних галузей економіки, як забезпеченість фінансово-інвестиційними ресурсами, належний фінансовий стан, ефективність використання капіталу, захищеність від фінансових ризиків й загроз, розвиток фінансової підсистеми галузі, реалізація потенціалу в забезпеченні фінансово-економічного розвитку національного господарства. Зроблено висновок, що елементами логіко-структурної моделі методології аналізування стратегічних галузей національного господарства є мета, завдання, складові, індикатори, підходи та методи до аналізування й оцінювання.

Ключові слова: стратегічні галузі економіки; фінансова безпека; державна структурна політика; економічна безпека держави; методологія аналізування.

MARTA KUNYTSKA-ILIASH

Stepan Gzhyskyi National University of Veterinary Medicine and Biotechnologies Lviv

FINANCIAL SECURITY OF STRATEGIC BRANCHES OF THE NATIONAL ECONOMY: SUBSTANTIVE DECOMPOSITION AND SOURCES OF ANALYSIS METHODOLOGY

The study focuses on the theoretical and methodological analysis of the basic provisions of state policy to ensure financial security of priority sectors of the national economy.

The purpose of the article is to generalize the theoretical and methodological principles of analyzing the economic security of the state and economic security of the industry in order to form conceptual provisions of financial security of strategic sectors of the national economy, its decomposition and the principles of analysis methodology.

The article emphasizes the urgency of considering the issues of economic and in particular financial security at the level of sectoral economic system. Particular emphasis is placed on the relevance of state policy to ensure financial security directly strategic (priority) sectors of the national economy. Based on the analysis of theoretical and methodological approaches to the formation of semantic and structural characteristics of economic security of the industry identified elements of methodological support for analyzing the financial security of strategic sectors of the national economy.

The tasks of the methodology of financial security analysis of strategic sectors of the economy, such as financial and investment resources, proper financial condition, efficient use of capital, protection from financial risks and threats, development of financial subsystem, realization of potential in ensuring financial and economic development of the national economy. It is concluded that the elements of the logical-structural model of the methodology of analysis of strategic sectors of the national economy are the purpose, objectives, components, indicators, approaches and methods for analysis and evaluation.

The applied significance of the research results is that such a concept as financial security of strategic industries has been introduced into the public policy system, which will allow to initiate measures to ensure it.

The scientific novelty of the research results is that the elements of the logical-structural model of the methodology of analysis of strategic sectors of the national economy are identified, namely - the purpose, objectives, components, indicators, approaches and methods to analysis and evaluation.

Key words: strategic sectors of the economy; financial security; state structural policy; economic security of the state; analysis methodology.

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

В структурі економічної безпеки держави несправедливо опущено дуже важливу ланку – безпеку галузевих економічних систем. Дійсно величезна кількість публікацій присвячено проблематиці економічної безпеки держави, регіону, підприємств. Однак, як показує досвід економічно розвинених держав, конкурентоспроможність національної економіки формують стратегічні підприємства, які, власне, входять до тих, чи інших галузей національної економіки. Забезпеченість їх фінансовим ресурсом, ефективне використання капіталу та створення передумов для фінансово-економічного розвитку й зростання – ключові завдання державної політики зі забезпечення потужних конкурентних позицій національної економіки. Відтак, проблематика обґрунтування теоретико-методичних засад управління фінансовою безпекою пріоритетних галузей економіки актуальна.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Загальні підходи до декомпозиції системи економічної безпеки держави досліджуються такими науковцями, як І. Баланюк, М. Максимюк [1, с. 142-145], С. Жураківський [7, с. 63-70], М. Кіржецька, Ю. Кіржецький [9, с. 71-74], О. Олійничук [11, с. 93-100], Н. Юрків [13, с. 100-120], Я. Березівський [14, с. 825-836] та ін. Важливість забезпечення безпосередньо фінансової безпеки як підприємств, так і галузей, секторів економіки є предметом наукових досліджень Т. Васильціва [3-4], М. Єрмошенка [6, с. 40], Р. Лупака, А. Дідич [10, с. 248-252] та ін. Різні аспекти як економічної, так і фінансової безпеки мікро-, мезо- та макроекономічних систем досліджують І. Білах [2, с. 136-141], С. Васильчак [5, с. 20], Н. Ляш [8, с. 82], Т. Ставерська [12, с. 98-103] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується стаття

Незважаючи на значну кількість публікацій з цієї проблематики на сьогодні недостатньо розробленими залишаються методико-прикладні рішення з формування методології аналізування фінансової безпеки безпосередньо стратегічних галузей національної економіки.

Формулювання цілей статті

Метою статті є узагальнення теоретико-методичних засад аналізування економічної безпеки держави та економічної безпеки галузі з метою формування концептуальних положень фінансової безпеки стратегічних галузей національного господарства, її декомпозиції та започаткування засад методології аналізування.

Виклад основного матеріалу

Розглядаючи безпосередньо рівень галузевої економічної системи, потрібно попередньо констатувати абсолютну відсутність на нині методології дослідження фінансової безпеки галузі у вітчизняній науковій думці. Можна віднайти лише незначну кількість праць, присвячених цій проблематиці та й то, скоріше, економічної безпеки галузі. Відтак, при побудові як концептуальних, так і надалі – більш прикладних методологічних положень аналізування фінансової безпеки пріоритетних галузей національної економіки потрібно опиратися на напрацьовані підходи відносно ідентифікації параметрів економічної безпеки галузі, а також фінансової й економічної (за необхідності – інших функціональних напрямів зміцнення безпеки) безпеки на рівні суб'єкта господарювання, регіону та держави на загал.

Так, як зазначається у [1, с. 143], економічна безпека галузі слугує рідко використовуваним поняттям у більшій мірі для забезпечення так званої ув'язки чи переходу з мікро на макро економічний рівень відносин та характеризується як, з одного боку, ступінь важливості того, чи іншого виду економічної діяльності в системі розвитку національного господарства країни, а, з іншого, – стану його розвитку в порівнянні з середніми (з-поміж всіх галузей економіки) значеннями застосовуваних для оцінювання безпеки індикаторів. Відповідно, у цьому сенсі достатньо по новому з належним рівнем методико-прикладної значимості представляються як зміст, так і місце економічної безпеки галузі в системі рівнів національної безпеки. При цьому, головне у зв'язках і впливах параметрів безпеки з мікро до макро рівня і навпаки, адже у випадку монополізації галузей економіки нарощуються системні загрози економічної безпеки держави; водночас за кризового стану підприємств стратегічних галузей не реалізується потенціал розвитку національної економіки, це дестабілізує загальну ситуацію й призводить до низької ефективності господарювання на мікрорівні.

Науковці пропонують декомпозицію фінансової безпеки галузі на нормативну, фінансову, екологічну, ресурсну, кадрову та інформаційну функціональні складові, що, однак, має підстави для дискусії. От, наприклад, нормативна, скоріше, відповідає за створення економіко-правових умов для належного функціонування й розвитку галузі, а не опису наслідків, які, власне, й оцінюються з позиції стану економічної чи фінансової безпеки галузі; потребує деталізації ресурсна складова коли фінансова і кадрова вже по собі формують висновки відносно забезпеченості суб'єктів галузі частиною ресурсного забезпечення; власної аргументації просить й екологічна компонента, тоді як завдана шкода навколишньому природному середовищу має наслідком послаблення безпеки вищих рівнів, зокрема національної.

Економічну безпеку галузевих систем з позиції перехідної ланки між мікро та макро економічними рівнями забезпечення економічної безпеки держави розглядає також й О. Олійничук, втім доповнюючи вертикальний проспект горизонтальним – симбіозом у межах мезо рівня економічної безпеки підсистем «галузь» та «регіон» [11, с. 98]. А це активізує необхідність врахування значимості, важливості функціонування й розвитку галузей у забезпеченні стійкості регіональних економічних систем, які, своєю чергою, формують потенціал міцності національної господарської системи на загал.

Та все ж ототожнювати концептуальні методико-методологічні характеристики економічної безпеки галузі та регіону видається не коректним. Адже це можуть бути абсолютно не пов'язані одна з одною субстанції; як одна, так і інша здатні набувати більшої чи меншої статусності в системі економічної безпеки держави, або ж навпаки – підсилювати як власний, так і взаємний вплив. Однак, в даному випадку науковці мова йде про економічну безпеку сектора малого підприємництва, об'єктом якої є економічні

інтереси – матеріальні й нематеріальні активи і ресурси, різного роду права (доступу до ресурсів і ринків тощо) суб'єктів господарювання, які відповідають критеріям малого бізнесу, спільно утворюють відповідний сектор та відстоюють власні інтереси, які водночас мають й підтекст національних економічних інтересів, як от – справедливе конкурентне середовище, вільний ринок, середній клас суспільства, самозайнятість та реалізація людського, зокрема інтелектуально-кадрового капіталу та підприємницького потенціалу.

Чи не найбільш системним відносно ідентифікації сутнісних характеристик поняття економічної безпеки галузі, сектора, кластерного утворення тощо можна вважати підходи Н. Юрків та Н. Ляш. Науковці предметно розглядають її на рівні реального сектора національної економіки з позиції захищеності суб'єктів, які утворюють його галузі, від ризиків та загроз задля стабільного функціонування й розвитку. Однак, запорукою цього є низка послідовних процесів, які розвиваються з самого низу до верху або від здатності підприємств налагодити виробництво і збут конкурентоспроможної продукції (послуг), до їх стабільного відтворення, модернізації виробництва і забезпечення за рахунок цього соціально-економічного прогресу й розвитку держави [8; 13]. Зазначене дає підстави стверджувати про, по-перше, доцільність врахування аспекту ризику та загроз під час оцінювання економічної безпеки галузевих систем, а, по-друге, важливість аналізування стану та ефективності функціонування господарюючих суб'єктів, які утворюють ту, чи іншу галузь, щоправда, у комплексі як усереднене значення параметрів та показників за всіма суб'єктами, які представляють галузь.

Зі схожих позицій при формулюванні засадничих положень змістового трактування поняття економічної безпеки галузей промисловості виходиться й у дослідженні [9, с. 32]. Позаяк, акцентується на паритетному врахуванні двох аспектів: (1) соціально-економічний (захист інтересів вітчизняних суб'єктів галузі, пов'язаних зі задоволенням соціальних і господарських потреб країни чи певної території) та (2) технологічний (захист системи зв'язків і відносин, завдяки яким забезпечується ритмічний режим внутрішнього виробництва й збуту продукції (надання послуг), забезпечення ефективного імпортозаміщення) [15, с. 855-864; 16, с. 39-45]. Таким чином, саме другий аспект дає підстави для важливості врахування виробничої компоненти, причому на сучасній техніко-технологічній основі, при декомпонуванні функціональної структури системи безпеки стратегічних галузей національної економіки. Адже такі галузі стають партнерськими для інших, а, одночасно, і невід'ємними для стабільного функціонування національного господарства в комплексі.

У низці досліджень з проблематики економічної безпеки наголошується й на аспектах забезпечення цілісності і єдності галузевої системи як вагомій передумові ефективності її функціонування та одночасно захищеності від внутрішніх і зовнішніх загроз. Саме такий підхід інтегрує реалізацію інтересів на всіх рівнях: корпоративному, галузевому, регіональному та центральному, забезпечуючи цілісність і стійкість відповідної галузі до існуючих й потенційних загроз, а також мінімізуючи дію чинників дестабілізації галузевих господарських комплексів [2, с. 140; 7, с. 70]. У проекції фінансової безпеки стратегічних галузей зазначений аспект достатньо виразно може бути представлений фокусом ефективності використання капіталу як результуючої ознаки і економічного результату, і капіталізації активів, і стійкості відносно впливу фінансово-економічних шоків, ризиків й загроз.

Попередньо узагальнені характеристики мають вагоме значення для розуміння базисних принципів положень, які мають бути закладеними в основу і наскрізно пронизувати всю методологію аналізування економічної чи фінансової безпеки пріоритетних галузей. Надалі її розвиток й уточнення специфіки пов'язані безпосередньо з методами, методичними підходами, параметрами й показниками-індикаторами характерними безпосередньо для фінансової безпеки, причому на всіх її рівнях.

Варто зауважити, що на нині кількість ґрунтовних публікацій, де розкривається методологія дослідження фінансової безпеки безпосередньо на рівні галузі, істотно обмежена, що в тому числі актуалізує як теоретико-методичні, так і методико-прикладні пошуки в цій царині. Щоправда, окремі напрацювання все ж простежуються. Не зважаючи на певну дискусійність такої структури, на загал, сформована концепція активізує нові висновки. По-перше, щодо достатньої рації для розширення спектру питань фінансової безпеки на низку економічних або ж принаймні фінансово-економічних аспектів – продуктивність праці, обсяги виробництва та реалізації продукції, оплата праці. По-друге, щодо перспекту суто внутрішньо фінансових питань на внесок галузі у фінансові параметри функціонування національної (або ж регіональної) економіки. По-третє, щодо залучення інвестиційної компоненти як невід'ємної складової фінансової безпеки. Такий підхід видається достатньо логічним і закладає істотно ширше бачення фінансової безпеки, що, очевидно, справедливо як для управління галузевими економічними системами, які складніші і їх функціонування має більший вплив на національну економіку.

Секторальний підхід витримано й у дослідженні [12, с. 101], однак групу «національні рахунки» замінено на бюджетну (з додатковими індикаторами бюджетного і торговельного балансу галузі (регіону)) та розширено склад індикаторів соціального сектора (додано динаміку цін, рівень безробіття, доходи й витрати населення, стан заборгованості з оплати праці в галузі). Притому результатів досліджень, які б або не відповідали суто класичним практикам поділу фінансової безпеки на рівні держави, або розвивали принципово інші сутнісно-структурні та методологічні особливості фінансової безпеки на рівні галузі,

практично не існує. Відтак, відправною точкою формування методології аналізування в цій сфері слугують напрацювання науковців, предметом яких є фінансова безпека підприємств та фінансова безпека держави.

Отож, відносно першої можна вести мову про вагомий масив досліджень, згідно яких мейнстрімними стали підходи аналізу банкрутства (Е. Альтман, У. Бівер, Г. Деппаленс, Р. Тафлер, Г. Тішоу, Дж. Фулмер, П. Саблук, О. Терещенко), порівняльного аналізу (О. Амосов, І. Бланк, Л. Гомілко, Т. Косянчук), мінімізації сукупного збитку безпеки (К. Горячева, О. Литовченко, Е. Олейніков), достатності оборотного капіталу (С. Ілляшенко), вартості підприємства (І. Журавльова), ресурсно-функціонального аналізу (С. Мішина, Є. Картузов, М. Єрмошенко), програмно-цільової оцінки (А. Єпіфанов, О. Пластун), ранжування, виставлення балів (Г. Портнова, В. Антоненко) до типології функціональних і структурних складників фінансової безпеки суб'єктів господарювання. Ретельне застосування методів дедукції та індукції відносно них дає всі підстави для того аби вести мову про сформовані на нині два вектори декомпонування системи фінансової безпеки мікрорівня:

згідно методики класичного аналізу фінансового стану суб'єкта господарювання (складові: фінансова стійкість й стабільність; ліквідність та платоспроможність; прибутковість і рентабельність; ділова активність; ринкова вартість підприємства; забезпеченість капіталом; забезпеченість інвестиціями; нейтралізація фінансових ризиків й загроз);

згідно перенесення макроекономічного підходу на мікро рівень (складові: бюджетно-податкова; страхова; інвестиційна; фондова; грошова; кредитна).

Кожен з них має свої переваги й недоліки, а, відтак, й критерії обрання, включно з раціонально розумним поєднанням. Причому саме ця теза видається превалюючою під час кристалізації функціонально-структурної системи фінансової безпеки галузі. Хоча й не єдиною, як наприклад, вже згадувані вище висновки відносно доцільності поширення й охоплення при аналізуванні фінансової безпеки дещо ширшого спектру аспектів галузевого розвитку. Це й сфера економіки, виробництва, соціально-трудова відносин, інвестицій та капіталу і т. ін.

Відносно другої, то можна вести мову і про результати досліджень, які на нині вважаються класичними у царині фінансової безпеки держави (це праці О. Барановського, З. Варналія, О. Власюка, А. Гальчинського, А. Даниленка, М. Єрмошенка, О. Івашко, Т. Кубаха, А. Кулінської, С. Кульпінського, А. Мазаракі, В. Міщенко, А. Семенова, Т. Смовженко, О. Шарова та ін.), і про інституційні засади змісту й структури фінансової безпеки, її викликів, ризиків і загроз, завдань та ролі в багаторівневій системі безпеки національної економіки (стратегії та програми забезпечення національної й економічної безпеки України, її функціональних складових, у т. ч. у регіональному та галузевому аспектах), і про нормативно-методичне забезпечення аналізування фінансової безпеки (зокрема у межах відомих методичних рекомендацій Міністерства економіки України 2007 та 2013 років).

Можна резюмувати, що перший із вже суто методичних блоків алгоритму аналізування фінансової безпеки пріоритетних галузей національної економіки стосується її декомпозиції на функціонально-структурні складові та індикатори, які їх визначають. Коли наступний – прийняття рішення про застосування системи методичних підходів й методів аналізу, а надалі – безпосереднього проведення аналітичних процедур і операцій.

Важливо не лише оцінити стан і рівень фінансової безпеки пріоритетних галузей економіки, але й ідентифікувати міру їх впливу (у т. ч. в динаміці) на функціонування й розвиток безпосередньо галузей (стан безпеки яких аналізується), національної економіки, її соціальної та інших сфер, перебіг процесів сталого розвитку територій, створення умов для забезпечення якості життя населення.

Саме такий підхід дозволяє не лише констатувати про фактичний стан ситуації, але й ідентифікувати фактори, умови, джерела вишукання резервів зміцнення фінансової безпеки галузі, забезпечення її збалансованого поступу, нарощування фінансово-економічного потенціалу та його подальшої ефективної реалізації в системі зміцнення конкурентоспроможності економіки і розвитку держави, покращення її місця в системі міжнародного поділу праці. Очевидно, що це найбільш раціональний метод вирішення системних проблем.

Утім, завершальний етап алгоритму методології аналізування фінансової безпеки пріоритетних галузей повинен передбачати запровадження моніторингу і контролю якості та ефективності реалізації визначених механізмів, інструментів та засобів державної політики. Це, по-перше, утворює принцип циклічності в ланцюгу: «аналіз → діагностика → рішення → реалізація → наслідки → аналіз»; по-друге, забезпечує аспект перевірки на практиці якості аналізування; по-третє, посилює прикладний характер і затребуваність результатів проведення систематичного аналізування; по-четверте, гармонізує функціонал (функції та інструменти) державного управління системним розвитком; по-п'яте, посилює відповідальність влади за якість та ефективність політики.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Проблема проведення якісного повноцінного оцінювання фінансової безпеки стратегічних галузей національної економіки має п'ять складових: (1) розуміння концепту аналізування (мета та потреба в формі, форматі й змісті отриманого результату); (2) формування системи, структури й алгоритму застосування

підходів, методів та інструментарію діагностики; (3) вибір базисної методології з чітким підходом до декомпонування фінансової безпеки на функціональні та структурні складові; (4) встановлення техніко-технологічних параметрів (індикатори і їх типи, межі, підходи до нормування, обчислення вагових коефіцієнтів тощо) аналізування; (5) чітка ув'язка отриманих результатів з обґрунтуванням елементів політики забезпечення фінансової безпеки галузі, встановлення причинно-наслідкових зв'язків, побудова моделей взаємозв'язків і впливів, формування системи контролю якості й ефективності політики. При цьому принциповим аспектом є однозначна відсутність (й недоречність) застосування єдиного уніфікованого підходу до формування системи й структури методології в цій сфері. Відтак, більше методико-прикладне значення має визначення логіко-структурної моделі методології аналізування фінансової безпеки галузі з такими її компонентами, як ідентифікація мети; визначення завдань; декомпозиція системи безпеки на структурно-функціональні складові та їх індикатори; компонування підходів та методів аналізування, оцінювання, діагностики, прогнозування тенденцій, імітаційного моделювання розвитку і його наслідків. Подальший розвиток методології аналізування фінансової безпеки пріоритетних галузей економіки, з одного боку, та формування рекомендацій відносно ув'язки сформованої інформаційно-аналітичної бази в підсумку оцінювання з формуванням заходів і контролем державної політики їх реалізації, з другого боку, тісно корелюють з вивченням і впровадженням світового досвіду в досліджуваній сфері.

Література

1. Баланюк І. Ф., Максимюк М. М. Види економічної безпеки. Науковий вісник Ужгородського університету. Серія Економіка. 2016. Вип. 1 (47). Т. 2. С. 142-145.
2. Білах І. Б. Концептуальні принципи процесу формування механізму економічної безпеки у видавничій галузі. Економічний простір. 2020. № 162. С. 136-141.
3. Васильців Т. Г., Уразалієв Р. М. Узагальнення концептуальних основ економічної безпеки підприємства. Науковий вісник ЛТЕУ України. 2011. Вип. 21.2. С. 153-158.
4. Васильців Т. Г., Ярошко О. Р. Фінансова безпека підприємства: місце в системі економічної безпеки та пріоритети посилення на посткризовому етапі розвитку економіки. Науковий вісник ЛТЕУ України. 2011. Вип. 21.2. С. 132-136.
5. Васильчак С. В., Куницька-Гляш М. В., Дубина М. Р. Використання криптовалют в сучасних економічних системах України: перспективи та ризики. Науковий вісник Львівського національного університету ветеринарної медицини та біотехнологій. Серія «Економічні науки», 2017. Том 19. Вип. 76. С. 19-25.
6. Єрмошенко М. М., Горячева К. С. Фінансова складова економічної безпеки: держава і підприємство: монографія. К.: Національна академія управління, 2010. 232 с.
7. Жураківський Є. С. Концептуальні засади забезпечення економічної безпеки аграрної галузі в умовах інституційних трансформацій. Агросвіт. 2015. № 12. С. 63-70.
8. Гляш Н. І. Системні ризики і загрози інвестиційно-інноваційної діяльності у реальному секторі економіки України. Вісник Хмельницького національного університету. Серія: Економічні науки. 2014. № 4. Т.1. С. 76-86.
9. Кіржецька М. С., Кіржецький Ю. І. Економічна безпека підсистем харчової промисловості України: проблеми та пріоритети зміцнення: монографія. Львів: Ліга-Прес, 2018. 214 с.
10. Лупак Р. Л., Дідич А. М. Економічні основи забезпечення конкурентоспроможності підприємства в умовах ринкових відносин. Науковий вісник ЛТЕУ України. 2010. Вип. 20.6. С. 248-252.
11. Олійничук О. Система економічної безпеки держави та рівні її формування: концептуальні аспекти. Галицький економічний вісник, 2015. Т. 48. № 1. С. 93-100.
12. Ставерська Т. О. Експрес-оцінювання в системі моніторингу фінансової безпеки торговельної галузі. Держава та регіони. 2018. № 2 (101). С. 98-103.
13. Юрків Н. Я. Економічна безпека реального сектора економіки України: стратегічні пріоритети і теоретико-методологічні засади забезпечення: монографія. Львів: ПАІС, 2012. 400 с.
14. Berezivskiy Y., Zbarsky V., Zbarska A. Integral evaluation as the basis of analytical support for managing the competitiveness of socially-oriented retailers. Accounting. 2021. № 7(4). P. 825-836.
15. 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. Issue 4. P. 855-864.
16. 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 (70). С. 39-45.

References

1. Balanyuk, I. F., Maksymyuk M. M. (2016). Types of economic security. Scientific Bulletin of Uzhgorod University. Economics series. no. 1 (47). Vol. 2. pp. 142-145.
2. Bilah, I. B. (2020). Conceptual principles of the process of forming the mechanism of economic security in the publishing industry. Economic space. no 162. pp. 136-141.

3. Vasylytsiv, T. G., Urazaliev, R. M. (2011). Generalization of the conceptual foundations of economic security of the enterprise. *Scientific Bulletin of LTEU of Ukraine*. Vol. 21.2. pp. 153-158.
4. Vasylytsiv, T. G., Yaroshko O. R. (2011). 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 LTEU of Ukraine*. Vol. 21.2. pp. 132-136.
5. Vasylychak, S. V., Kunytska-Iliash, M. V., Dubyna M. R. (2017). The use of cryptocurrencies in modern economic systems of Ukraine: prospects and risks. *Scientific Bulletin of Lviv National University of Veterinary Medicine and Biotechnology. Economic Sciences Series*. Vol. 19. no. 76. pp. 19-25.
6. Yermoshenko, M. M., Goriacheva, K. S. (2010). *Financial component of economic security: state and enterprise*. Kyiv. National Academy of Management. 232 p.
7. Zhurakivskyi, Ye. S. (2015). Conceptual principles of ensuring economic security of the agricultural sector in the conditions of institutional transformations. *Agrosvit*. no 12. pp. 63-70.
8. Iliash, N. I. (2014). Systemic risks and threats of investment and innovation activities in the real sector of Ukraine's economy. *Bulletin of Khmelnytsky National University. Ekonomichni nauky*. no 4. Vol.1. pp. 76-86.
9. Kirzhetska, M. S., Kirzhetskyi, Yu. I. (2018). Economic security of food industry subsystems of Ukraine: problems and priorities of strengthening. Lviv: Liga-Press. 214 p.
10. Lupak, R. L., Didych, A. M. (2010). Economic bases of ensuring the competitiveness of the enterprise in market relations. *Scientific Bulletin of LTEU of Ukraine*. Vol. 20.6. pp. 248-252.
11. Oliynychuk, O. (2015). The system of economic security of the state and the levels of its formation: conceptual aspects. *Galician Economic Bulletin*. Vol. 48. no 1. pp. 93-100.
12. Staverska, T. O. (2018). Express assessment in the system of monitoring the financial security of the trade industry. *State and regions*. no 2 (101). pp. 98-103.
13. Yurkiv, N. Ya. (2012). Economic security of the real sector of the economy of Ukraine: strategic priorities and theoretical and methodological principles of support. Lviv: PAIS, 400 p.
14. Berezivskyi Y., Zbarsky V., Zbarska A. (2021) Integral evaluation as the basis of analytical support for managing the competitiveness of socially-oriented retailers. *Accounting*. no 7(4). pp. 825-836.
15. 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. Issue 4. pp. 855-864.
16. Lupak, R. L., Kunytska-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. *Innovatsiina ekonomika*. № 7-8 (70). pp. 39-45.

Надійшла / Paper received : 19.12.2021

Надрукована / Printed : 31.01.2022

УДК 338.242

DOI: 10.31891/2307-5740-2022-302-1-34

ЄРЕМЯН О. М.

<https://orcid.org/0000-0002-8170-7598>

e-mail: number_one_2000@ukr.net

Херсонський національний технічний університет

КРИТИЧНА ОЦІНКА СУЧАСНОГО СТАНУ ОБЛІКУ І АУДИТУ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

У статті проведено критичний аналіз сучасного стану обліку і аудиту нематеріальних активів на підприємствах. Проаналізовано основні засади нормативно-правового забезпечення бухгалтерського обліку операцій з нематеріальними активами за національними і міжнародними стандартами. Визначено основні проблеми в класифікації, оцінці, нормативно-правовому регулюванні обліку нематеріальних активів та запропоновано рекомендації щодо їх вирішення. Проведено дослідження інформаційного забезпечення аудиту нематеріальних активів та визначено перспективні напрямки для проведення якісного аудиту.

Ключові слова: нематеріальні активи, облік, аудит, підприємство, проблеми, перспективи.

OLENA YEREMIAN

Kherson National Technical University

CRITICAL ASSESSMENT OF THE CURRENT STATE OF ACCOUNTING AND AUDIT OF INTANGIBLE ASSETS AT ENTERPRISES

Expansion of the use of intangible assets, imperfection of the legal framework and classification of objects, insufficient development of valuation methods, necessitates the improvement of their accounting and auditing.

Today, the problem of developing a scientifically sound classification of intangible assets is of particular importance, which is an important prerequisite for the rational organization of accounting for this object. A critical analysis of the composition of these groups in the classification of intangible assets in accordance with UAS 8, which is the basis of sub-accounts of account 12 "Intangible assets", shows the existence of a number of inaccuracies.

An important problem that needs to be solved in the process of organizing the accounting of intangible assets is the choice of forms of primary documents. The lack of standard forms of primary documents developed for intangible assets, as an accounting group of enterprise assets, does not meet modern requirements, which today are increasingly involved in business.

The article, based on the study of foreign experience in the use and reporting of intangible assets, as well as its comparison with domestic enterprises, identifies the main problems associated with the use and accounting of intangible assets, and offers recommendations for their solution.

The above problems are present in almost every domestic enterprise and lead to violations of the accounting process, insufficient coverage in the reporting of information on intangible assets, inaccurate assessment.

The lack of valuation methodology does not allow to unambiguously determine the place of this type of economic resources in the accounting process, to represent them in the public reporting of the enterprise, especially to include them in the balance sheet to balance market and book value. Today, one of the pressing issues is to establish the value and impact of intangible assets on the market value of the enterprise. There is a need for in-depth study of existing and disputed intangible assets, the factors that affect them, the establishment and development of approaches, methods in order to objectively assess the value of the enterprise.

In order to eliminate and prevent errors in the accounting of intangible assets and ensure quality audit of intangible assets in the enterprise, the article conducted a study of information support audit of intangible assets.

Also, one of the promising areas of accounting and auditing of intangible assets is their implementation in the use of computer technology. Thus, the analysis of the results of research of domestic and foreign economists shows that theoretical and practical developments in accounting and auditing of intangible assets are modern and require further research and development to improve and adapt to international standards.

Keywords: intangible assets, accounting, audit, enterprise, problems, prospects.

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

Зростання конкурентоспроможності підприємств передбачає ефективне використання природних, матеріальних, трудових та фінансових ресурсів. Водночас дедалі більшу роль відіграють нематеріальні активи, частка яких у структурі активів суб'єктів підприємницької діяльності постійно зростає. Наявність нематеріальних активів у складі ресурсів підприємства збільшує ринкову вартість підприємств, підвищує інвестиційну привабливість та забезпечує захист їхніх прав.

Облікове законодавство звужує склад нематеріальних активів, зараховуючи витрати зі створення багатьох об'єктів на витрати звітного періоду. Унікальні об'єкти нематеріальних активів часто не враховуються у балансі, або їхня облікова вартість набагато нижче ринкової вартості, що приводить до заниження майнового стану підприємств. Причиною такої ситуації є, насамперед, відсутність стандартів оцінки вартості нематеріальних активів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

За тематикою дослідження працюють вітчизняні та зарубіжні науковці, такі як: Бігдан І.А., Бразілій Н. М., Крупельницька І. Г., Мельник Л. Ю., Польова Т. В., Сунь Лін, Шульга С. В. та інші. Ними опрацьовані питання обліку, аналізу та аудиту нематеріальних активів, а також проблеми їх ефективного використання на підприємствах.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується стаття

Розширення сфери використання нематеріальних активів, недосконалість законодавчої бази та класифікації об'єктів, недостатня розробка методики оцінки, зумовлює потребу в удосконаленні їх обліку та аудиту і проведенні подальших досліджень.

Формулювання цілей статті

Метою статті є критичний аналіз сучасного стану обліку і аудиту нематеріальних активів на підприємствах, визначення проблем та надання рекомендацій щодо їх вирішення.

Виклад основного матеріалу

В умовах вибору України шляху асоціації з Європейською Спільнотою, виникає потреба приведення у відповідність нормативно-правового регулювання операцій з нематеріальними активами. Дійсне П(С)БО 8 «Нематеріальні активи» [4] лише частково відповідає однойменному МСФЗ 38 [3], і потребує подальшої адаптації. Також в Україні є наявна проблема із захисту прав інтелектуальної власності, оскільки недосконалість нормативно-правової бази не дають змогу в повному обсязі ефективно використовувати нематеріальні активи у діяльності підприємств.

На сьогодні, особливого значення набуває проблема розроблення науково обґрунтованої класифікації нематеріальних активів, що є важливою передумовою раціональної організації бухгалтерського обліку цього об'єкту.

Критичний аналіз складу зазначених груп у класифікації нематеріальних активів відповідно до П(С)БО 8, яку покладено в основу субрахунків рахунку 12 «Нематеріальні активи», свідчить про існування ряду неточностей. Насамперед, ця класифікація не в повному обсязі відповідає змісту терміна «класифікація», який більшість тлумачних словників трактує як розподіл предметів, явищ та понять за класами, відділами, розрядами залежно від їх загальних ознак.

Так, група «Права на об'єкти промислової власності» об'єднує в собі об'єкти, які мають різні сфери охорони та охоронні документи. Зокрема, охоронним документом таких об'єктів нематеріальних активів, як винахід, корисна модель, промисловий зразок, сорти рослин, породи тварин, є патент, що охороняє ідеї, продукти, процеси, методи діяльності. У свою чергу, охоронним документом прав компонування (топографії) інтегральних мікросхем є свідоцтво державного зразка, сферою охорони якого є схема – технічні і технологічні рішення в мікроелектроніці. Охоронним документом права на комерційну таємницю (у тому числі ноу хау) є договір, сферою охорони якого є ідеї, продукти, процеси, методи й організація діяльності.

Тлумаченню терміна класифікація не в повному обсязі відповідає також група «Авторське право та суміжні з ним права». Зокрема, охоронним документом на твори (художні, літературні, музичні, аудіовізуальні, живопису, архітектури, скульптури, графіки тощо) є спеціальний знак, свідоцтво державного зразка або договір, сферою охорони якого є форма вираження ідей, процесів, методів діяльності або математичних концепцій як таких. У свою чергу, охоронним документом права на виконання, публікацію, мовлення, розповсюдження об'єктів авторського права є спеціальний знак або договір, сферою охорони якого є способи використання об'єктів авторського права.

Серед негативних аспектів діючої класифікації слід також відзначити об'єднання однакових видів майнових прав у складі різних груп нематеріальних активів. Зокрема, право на провадження діяльності за видами, що є об'єктом специфічних майнових прав, належить групі «Інші нематеріальні активи». У свою чергу, право користування надрами та право користування геологічною інформацією, що також входять до специфічних майнових прав, належать до групи «Право користування природними ресурсами».

Бухгалтерський облік як упорядкована система узагальнення інформації про діяльність підприємств ґрунтується на суцільному та безперервному документуванні всіх господарських операцій, що відбуваються.

Важливою проблемою, яку необхідно вирішити в процесі організації обліку нематеріальних активів, є вибір бланків форм первинних документів.

На сьогодні наказом Мініфіну України від 22.11.2004 р. 732 [8] затверджено типові форми первинного обліку об'єктів права інтелектуальної власності у складі нематеріальних активів (акт введення в господарський оборот, інвентарна картка обліку, акт вибуття (ліквідації), інвентаризаційний опис), але зазначені об'єкти є лише частиною прав, які становлять нематеріальні активи, тому цей наказ не вирішив питання бухгалтерського обліку нематеріальних цінностей у цілому.

Відсутність типових форм первинних документів, розроблених для нематеріальних активів, як облікової групи активів підприємства, не відповідає вимогам сучасності, які сьогодні все ширше залучаються в господарський обіг.

Значна група економістів акцентує увагу на доцільності використання для документального оформлення руху нематеріальних активів форм первинного обліку основних засобів, затверджених наказом Міністерства України від 29.12.95р. 352. Окремі автори рекомендують використовувати форми цих документів максимально пристосовані для обліку невідчутних цінностей. Інша група – пропонує застосовувати для документування господарських операцій з нематеріальними активами самостійно розроблені бланки.

Аналіз рекомендацій вищезазначених авторів дозволяє зробити висновок, що кількість облікових форм є достатньо великою (від семи до дев'яти). На нашу думку, використання такої кількості документів для обліку нематеріальних активів є нераціональною. По-перше, застосування типових форм з обліку основних засобів для нематеріальних активів робить неможливим всебічне відображення господарських операцій та не дозволяє повною мірою охарактеризувати даний об'єкт обліку. По - друге, первинна інформація в численних запропонованих документах дублюється, що не на користь їх інформативності та аналітичності.

До основних проблем в нормативно-правовому регулюванні нематеріальних активів підприємств науковці відносять:

- ✓ неоднозначне розуміння економічної природи та юридичного змісту нематеріальних активів як результат недостатньої розробленості понятійного апарату;
- ✓ брак у вітчизняних і міжнародних стандартах гнучких підходів у визначенні критеріїв визнання нематеріальних активів і, як наслідок, складність їхньої ідентифікації;
- ✓ відсутність в нормативних актах дієвої та сучасної методики оцінки нематеріальних активів, що призводить до заниження їхньої вартості, або взагалі невизнання об'єктів у складі нематеріальних активів.

Розвиваючи останнє твердження, підкреслимо, що проблемно дискусійним питанням, яке не знаходить рішення в нормативній базі, є як загальноекономічний, так і обліковий аспекти такого поняття, як інтелектуальний капітал підприємства та його взаємозв'язок з нематеріальними активами. Хоча, згадка про окремі його елементи міститься в облікових стандартах. Так, і в національних, і в міжнародних стандартах підкреслюється, що людські, клієнтські активи не відповідають критеріям визнання активу і не підлягають відображенню у звітності (рис. 1).

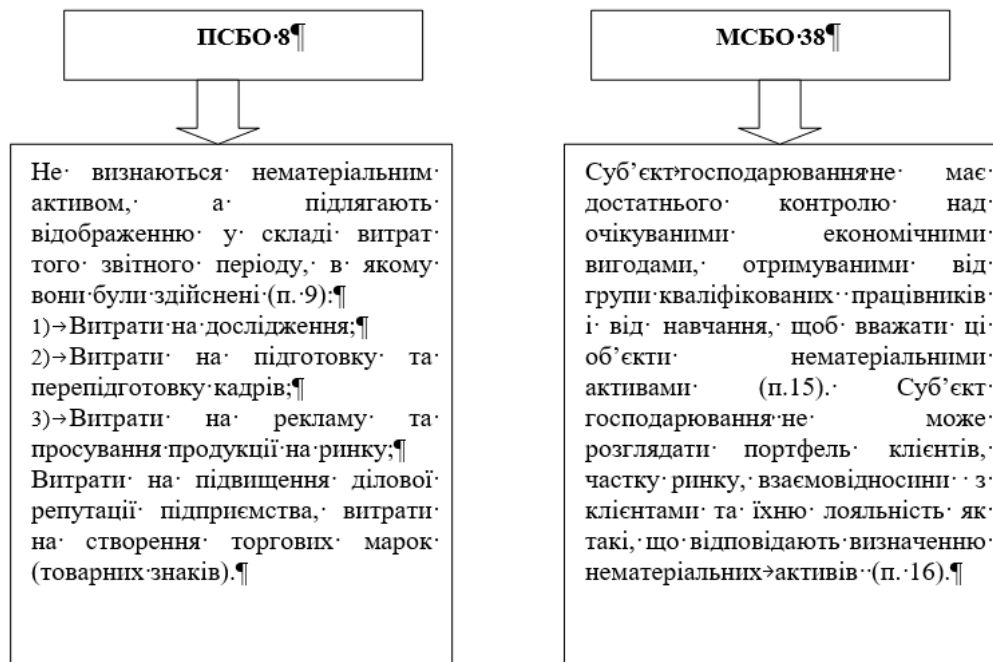


Рис. 1. Підходи до людської та клієнтської складової інтелектуального капіталу у вітчизняних і міжнародних стандартах

Враховуючи думки вітчизняних дослідників [5; 6; 7], можливими перспективними напрямками вдосконалення нормативно-правової бази обліку нематеріальних активів можуть бути:

- ✓ подальша гармонізація бухгалтерського обліку нематеріальних активів в Україні зі світовим;
- ✓ постійне оновлення законодавства, що регулює захист винахідницьких, авторських, ліцензійних прав; відповідно до сучасних викликів;
- ✓ систематизація існуючої нормативної бази чи навіть узагальнення окремих нормативно-правових актів з питань інтелектуальної власності у єдиний комплексний нормативний документ, беручи до уваги досвід розвинених країн (наприклад, дослідницький кодекс чи концепція управління нематеріальними активами);

✓ удосконалення облікових процедур з нематеріальними активами через більш досконале законодавче регулювання таких аспектів, як оцінка їхньої вартості, контроль ефективності використання тощо.

На основі вивчення зарубіжного досвіду використання та відображення у звітності нематеріальних активів, а також його порівняння з вітчизняними підприємствами, нижче визначені основні проблеми, пов'язані з використанням та обліком нематеріальних активів, і запропоновані рекомендації щодо їх вирішення (табл. 1).

Вищенаведені проблеми присутні майже на кожному вітчизняному підприємстві та призводять до порушення облікового процесу, недостатнього висвітлення у звітності інформації про нематеріальні активи, недостовірної їх оцінки.

До того ж, перспективним і вкрай необхідним напрямом є приділення уваги на законодавчому рівні нематеріальним активам, які на сьогодні не знаходять відображення в обліковій системі, але мають визначальний вплив на ринкову вартість суб'єктів господарювання.

Таблиця 1

Пропозиції щодо усунення проблем, пов'язаних із використанням та обліком нематеріальних активів на вітчизняних підприємствах

Проблеми оцінки та обліку нематеріальних активів	Пропозиції щодо їх подолання
Неоднозначне тлумачення поняття «нематеріальні активи».	Удосконалити правову базу з обліку НМА. Удосконалити систему контролю НМА.
Неефективне управління даними активами. Відсутність єдиної доцільної методики оцінки НМА. Недосконалість організації збалансованості обліку. Відсутність єдиної класифікації НМА.	Визначити єдиний, оптимальний підхід щодо оцінювання вартості НМА.
Відсутність методики інвентаризації НМА.	Підвищити рівень кваліфікації, знань бухгалтерів з обліку НМА.
Проблеми під час визнання активів нематеріальними.	Розробити єдині критерії щодо віднесення того чи того об'єкта НМА до відповідної групи.
Недооцінювання такої категорії, як гудвіл	Запозичувати зарубіжний досвід щодо оцінки та обліку НМА

Існуюче нормативно – правове регулювання бухгалтерського обліку та звітності, зокрема, стандарти оцінки нематеріальних активів для цілей фінансової звітності не забезпечують вартісного виразу значної частини таких об'єктів. Відсутність методики оцінки не дає змоги однозначно визначити місце цього виду економічних ресурсів в обліковому процесі, репрезентувати їх у публічній звітності підприємства, передусім включити їх у баланс для врівноваження ринкової і балансової вартості компанії.

У процесі проведення оцінки в операціях із НМА виникають певні проблеми, шляхи вирішення яких на сьогодні є спірними, а саме щодо:

- ✓ здійснення оцінки бізнесу та виокремлення частки, що припадає на НМА;
- ✓ внесення НМА до статутного капіталу;
- ✓ встановлення прибутковості НМА в майбутньому;
- ✓ трансформація обліково-звітної інформації в частині НМА під час складання звітності за МСФЗ;
- ✓ дооцінка об'єктів НМА з нульовою залишковою вартістю;
- ✓ оцінка і встановлення правомірності її застосування до внутрішньо генерованих об'єктів НМА, що мають обліковуватися на балансі;
- ✓ незіставності деяких нормативно-правових документів щодо методики обліку НМА;
- ✓ неможливості використання моделі переоціненої вартості для багатьох нематеріальних активів через відсутність існування абсолютно активного ринку аналогічних НМА;
- ✓ оцінка прав користування природними ресурсами;
- ✓ виявлення нематеріальних переваг компанії та виміру їхньої вартості для встановлення впливу на зростання вартості бізнесу;
- ✓ існування великої кількості підходів і методик до оцінювання НМА, що ускладнює об'єктивність вибору методу оцінювання тощо.

На сьогодні одним із актуальних питань є встановлення значення і впливу НМА на ринкову вартість підприємства. Постає потреба у глибокому вивченні існуючих і спірних об'єктів НМА, факторів, що на них впливають, встановленні й розробці підходів, методів з метою об'єктивного оцінювання вартості підприємства.

Для успішного розвитку та отримання безперечних конкурентних переваг для будь-якого суб'єкта господарювання в епоху надшвидкого розвитку технологій, в т. ч. і інформаційних, необхідно використання в процесі своєї діяльності нематеріальних активів. Через відсутність у таких активів матеріальної форми і певній суперечності визнання витрат на їх створення можуть існувати проблемні моменти в процесі обліку таких активів. Для усунення та попередження помилок в окресленій ділянці обліку необхідно забезпечити якісний аудит нематеріальних активів на підприємстві. Однак, в частині аудиту нематеріальних активів є окремі не розкриті питання (табл. 2).

Таблиця 2

Аналіз досліджень інформаційного забезпечення аудиту нематеріальних активів

ПІБ науковця	Розглянуті аспекти	Недоліки дослідження
Бичкова С. М.	етапи проведення зовнішнього аудиту операцій з НМА	не приділяється уваги комплексній методиці проведення аудиту за напрямом перевірки
Гордієнко Н. І.	організація та методика проведення зовнішнього аудиту НМА на підприємствах України	не вивчається аудит ефективності використан-ня НМА
Євдокімова А. В.	загальні питання з проведення аудиту операцій з НМА; питання правильності відображення операцій з НМА в бухгалтерському обліку	не розкриваються особливості формування аудиторських рекомендацій стосовно підвищення ефективності системи бухгалтерського обліку та управління НМА
Єрофєєва В.А.	питання з проведення зовнішнього аудиту НМА	не висвітлюються етапи та послідовність проведення перевірок
Жмілько С. І.	технологія та особливості проведення аудиту операцій з НМА	не розглядаються питання, пов'язані з вибором найбільш ефективних напрямків, за допомогою яких можливо підвищити як ефективність системи бухгалтерського обліку операцій з НМА, так і ефективність їх використання
Івашкевич В. Б.	питання, пов'язані з аудитом операцій з бухгалтерського обліку НМА, їх наявності та правильності оцінки	не приділяється значної уваги особливостям використання аудиторських процедур та робочих документів, які доцільно застосовувати у ході проведення аудиту

Отже, дослідження показують, що перспективним напрямком для проведення якісного аудиту є визначення основних процедур робочої програми при аудиті нематеріальних активів, а також розробка робочих документів аудиторів.

Також одним з перспективних напрямів обліку і аудиту нематеріальних активів є його проведення в умовах використання комп'ютерних технологій. Користувачі програмних продуктів ведуть їх облік аналогічно до обліку інших необоротних активів, не враховуючи специфіки об'єкта обліку.

Дане питання на сьогодні є маловивченим, оскільки на вітчизняному ринку представлено лише декілька програмних продуктів для комп'ютеризації аудиторської діяльності ("Goldberg Audit", "Audit Expert", "Ассистент аудитора" та ін.) в яких не приділено окремої уваги аудиту нематеріальних активів. В той же час, окремі дослідники наводять авторські пропозиції щодо удосконалення аудиторських процедур в частині такого об'єкту як нематеріальні активи. Зокрема, в умовах використання комп'ютерних технологій, на думку С.В. Шульги [9, с. 16-17], аудитор, перевіряючи нематеріальні активи підприємства, має дослідити такі питання: - технічне забезпечення в частині обробки і передачі даних про нематеріальні активи (з вказівкою на те чи є комп'ютери автономними або підключеними до мережі, в тому числі і глобальної); - програмне забезпечення комп'ютерної обробки даних; - послідовність обробки облікової інформації про нематеріальні активи; - розділи та ділянки обліку, що функціонують у середовищі комп'ютерної обробки даних; - забезпечення архівації та зберігання даних. Проведення аудиту нематеріальних активів за цих умов має передбачати дослідження: облікової політики підприємства контролем константних даних програми; аудит наявності відповідних документів; бухгалтерських рахунків; оцінки нематеріальних активів; розрахунків, пов'язаних з використанням нематеріальних активів. Викладений порядок дослідження нематеріальних активів у процесі аудиту з позиціонуванням на проведенні процедур їх аналізу, на думку автора, визначає особливості перевірки цього виду активів в умовах використання комп'ютерних технологій. В свою чергу, Н.М. Бразілій [2, с.15] зазначає, що розвиток комп'ютерної техніки та технології мав суттєвий вплив на ефективність аудиту, особливо внутрішніх перевірок. Облікові системи, які використовують у комп'ютеризованому середовищі, сприяють здійсненню аудиторських перевірок із використанням комп'ютерної мережі клієнта. У зв'язку з цим автор уточнює методику аудиту нематеріальних активів з використанням комп'ютерів, проводить аналіз варіантів комп'ютерного забезпечення процесу аудиту нематеріальних активів, деталізує всі етапи аудиту нематеріальних активів в умовах комп'ютеризованого середовища та наводить шаблони робочих документів щодо аудиту нематеріальних активів в умовах автоматизації. Слід відмітити, що І.А. Бігдан [1, с. 83] звертає увагу на те, що розробка автоматизованого програмного комплексу, який задовольняв би потреби в контролі, плануванні, аналізі, прогнозуванні діяльності підприємства, має відбуватися для конкретного випадку. На прикладі використання прикладних програм, створених фірмою «Бізнес-Експерт», автор пропонує ввести модуль «Облік нематеріальних активів», який був би органічно пов'язаний з модулями «Фінансовий аналіз, планування і прогнозування», «Маркетинговий облік, планування, аналіз і прогнозування», «Управління документооборотом», що дозволить оцінювати значимість нематеріальних активів в обліково-аналітичній політиці підприємства.

Комп'ютеризація аудиторських перевірок на самому підприємстві має виключну важливість і потребує переходу на якісно новий рівень в умовах необхідності створення автоматизованих систем аудиту, що відповідають сучасним запитам користувачів. Особливої актуальності при розробці комп'ютеризованих систем аудиту в сучасних умовах набуває використання новітніх аналітичних інструментів облікової

інформації та побудови баз даних: Data Warehouse, Data Mart, Data Mining, OLAP, Business Intelligence solutions, XBRL та ін.

Для визначення кола проблем, що вже отримали дослідження та досліджені частково, нами проведено аналіз останніх досліджень з питань обліку і аудиту нематеріальних активів. Отримані результати представлено у табл. 3.

Таблиця 3

Огляд навчальної та наукової літератури з питань обліку, аудиту та аналізу нематеріальних активів

Автор, джерело	Проблемні питання, що розглядаються	Пропозиції автора
1	2	3
Біляченко О.Л.	Інвентаризація програмного забезпечення	Розглянуто нормативне регулювання порядку інвентаризації нематеріальних активів, на основі чого запропоновано методичні підходи до інвентаризації програмного забезпечення
Біляченко О.Л.	Особливості відображення програмного забезпечення на рахунках бухгалтерського обліку	Вивчено критерії визнання активів та нематеріальних активів відповідно до Міжнародних стандартів фінансової звітності, Положень (стандартів) бухгалтерського обліку України та Положень бухгалтерського обліку Російської Федерації на основі чого побудовано алгоритм визнання програмного забезпечення нематеріальним активом. Запропоновано методику бухгалтерського обліку програмного забезпечення, що враховує матеріальні та нематеріальні особливості даного активу та забезпечує надання точної та достовірної інформації про них
Бондар М.І., Бабіч В.В.	Методика нарахування амортизації необоротних активів	Проаналізовано методику нарахування амортизації основних засобів, інших необоротних матеріальних активів та нематеріальних активів за нормами податкового законодавства і згідно з нормативними документами з бухгалтерського обліку та визначені шляхи їх гармонізації
Бурова Т. А.	Бухгалтерський і податковий облік необоротних активів	Проаналізовано стан діючих нормативних документів по обліку необоротних активів, розроблені напрями удосконалення класифікації і оцінки основних засобів на підприємстві шляхом гармонізації бухгалтерського і податкового обліку.
Великий Ю. В., Ляховець О. О.	Порівняльний аналіз стандартів обліку нематеріальних активів в Україні та зарубіжних країнах	Проаналізовано основні підходи, що застосовуються в зарубіжній та вітчизняній практиці для обліку нематеріальних активів.
Герасименко І.С., Скляр Л.Б.	Удосконалення обліку необоротних активів на основі зарубіжного досвіду	Проаналізовано особливості обліку необоротних активів у зарубіжних країнах у порівнянні з вітчизняним обліком.
Дерун І. А.	Сутність та класифікація необоротних активів	Розглянуто сутність необоротних активів та їх класифікацію за різними ознаками. Надано пропозиції щодо удосконалення визначення терміну необоротних активів та класифікаційних ознак.
Єршова Н.Ю., Токар Н.Б.	Визначення та оцінка нематеріальних активів	Розглянуто питання визначення й оцінки нематеріальних активів в обліку. Проаналізовано можливість їхнього використання й доповнена класифікація для конкретних потреб сучасного ринку. Досліджено питання використання справедливої, ринкової й ліквідаційної вартості нематеріальних активів. Запропоновано заходи щодо вдосконалення обліку формування первісної вартості нематеріальних активів залежно від напрямку їхнього надходження на підприємство
Карпаніна К.В.	Окремі аспекти обліку нематеріальних активів за національними та міжнародними стандартами бухгалтерського обліку	<i>Здійснено порівняльний аналіз обліку нематеріальних активів за національними та міжнародними стандартами бухгалтерського обліку</i>
Криштопа І. О.	Оцінка нематеріальних активів	Висвітлено теорію та існуючу практику оцінки нематеріальних активів, визначено «вузькі» аспекти даної ділянки бухгалтерського обліку та надано рекомендації щодо їх вирішення
Лищенко О. Г., Васютіна О. В.	Удосконалення організації обліку нематеріальних активів	Огляд питання класифікації нематеріальних активів, розроблено більш удосконалену класифікацію нематеріальних активів.
Рудик О.О.	Удосконалення нормативно-правового регулювання методології та організації бухгалтерського обліку амортизації необоротних активів	Удосконалення нормативно-правового забезпечення амортизації необоротних активів як на рівні держави, так і на рівні окремого підприємства. При цьому, регулювання зносу необоротних активів здійснюється в розрізі таких груп як: основні засоби, інші необоротні матеріальні активи, нематеріальні активи, довгострокові біологічні активи та інвестиційна нерухомість.
Саюн А.О.	Формування облікової політики	Досліджено основні елементи концепції облікової політики нематеріальних активів на підприємствах в умовах ринкової
	нематеріальних активів	економіки, представлено елементи облікової політики підприємства, які дозволять удосконалити порядок обліку нематеріальних активів з метою досягнення високих показників фінансово-господарської діяльності підприємства. Акт приймання - передачі та інвентарну картку обліку основних засобів в один документ

1	2	3
Семйон В. С.	Поняття, класифікація та склад необоротних активів	Досліджено сутність поняття необоротних активів в різних літературних джерелах і запропоновано вдосконалене їх визначення. Розглянуті класифікаційні ознаки активів довгострокового користування і узагальнена їх класифікація для цілей обліку. Проаналізований склад необоротних активів в балансах різних країн світу
Сизоненко О. В., Завгородня Н. В.	Удосконалення методики аудиту нематеріальних активів	Розглянуто питання удосконалення методики аудиту нематеріальних активів, враховуючи їх концептуальні, сутнісні, функціональні та інші особливості. Узагальнено варіацію дій аудитора на усіх етапах перевірки виходячи з галузевих, нормативних та інформаційно-технічних критеріїв. Виділено можливий вплив викривлень та неточностей в обліку та звітності нематеріальних активів на аудиторську думку.
Сизоненко О.В.	Позабалансовий облік нематеріальних активів	Проведено дослідження українських та зарубіжних методологічних засад позабалансового обліку нематеріальних активів та надано практичні рекомендації, а саме: – нематеріальні активи можуть бути предметом договори оренди, тоді слід застосовувати позабалансовий рахунок 01; – на рахунку 03 “Контрактні зобов’язання” слід вести облік щодо зобов’язань за договором комерційної концесії; – певні нематеріальні активи можуть бути предметом договору застави, а тому для їх обліку будуть застосовуватись рахунки 05 “Гарантії та забезпечення надані” та 06 “Гарантії за забезпечення отримані”; – змінити назву рахунку 08 на “Бланки та інші матеріальні носії суворого обліку”; – ввести додатковий позабалансовий рахунок “Активи, залежні від нематеріальних активів”, на якому вести облік, надр та підземних споруд для підземного зберігання нафти, газу та інших речовин і матеріалів, захоронення шкідливих речовин і відходів виробництва, скидання стічних і супутніх вод.
Шипунова О.В.	Вдосконалення організації обліку необоротних активів	Розглянуто особливості теоретичних та практичних аспектів застосування комп’ютерних інформаційних систем в організації обліку необоротних активів
Юрківська Л.І., Біляченко О.Л.	Аудит ефективності нематеріальних активів	Проведено аналіз існуючих підходів до аудиту ефективності нематеріальних активів
Ясишена В. В.	Економічний зміст та класифікація нематеріальних активів для цілей бухгалтерського обліку	Розглянуто визначення нематеріального активу в різних законодавчо-нормативних документах і встановлено розбіжності. Порівняно різні види класифікацій нематеріальних активів, які піднімаються в економічній літературі. Запропоновано класифікацію нематеріальних активів для обліково-аналітичних потреб.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Отже, аналіз результатів дослідження вітчизняних і зарубіжних вчених – економістів свідчить, що теоретичні та практичні розробки щодо обліку і аудиту нематеріальних активів мають сучасний характер і потребують проведення подальших досліджень та розробок в напрямку їх удосконалення та адаптацію до міжнародних стандартів.

Література

- Бігдан І.А. Проблема оцінки нематеріальних активів. Науковий журнал "Регіональні перспективи". 2001. № 2. С. 78-80.
- Бразілій Н. М. Облік і аудит нематеріальних активів (на прикладі підприємств харчової промисловості): автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00.09. Київ, 2007. 20 с.
- Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 38 «Нематеріальні активи». Міжнародний документ від 01.01.2012. URL : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_050/page2 (дата звернення: 15.01.2022).
- Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи»: затв. наказом М-ва фінансів України від 18.10.99 р. URL: <http://www.rada.gov.ua> (дата звернення: 15.01.2022).
- Нарожний А. П. Економічна сутність нематеріальних активів. Економіка АПК. 2009. № 1. С. 81—86.
- Писаренко Ю. В. Організація та методика обліку і контролю нематеріальних активів : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.09. Київ. 2008. 20 с.
- Плекан М. В. Облік і аналіз нематеріальних активів в умовах розвитку інформаційної економіки : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.09. Львів. 2013. 20 с.
- Про затвердження типових форм первинного обліку об’єктів права інтелектуальної власності у складі нематеріальних активів: Наказ Міністерства фінансів України від 22.11.2004 № 732. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1580-04> (дата звернення: 16.01.2022).
- Шульга С. В. Облік і аудит нематеріальних активів: теорія, організація, методика : автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.09. Київ, 2006. 21 с.

References

1. Bihdan I.A. Problema otsinky nematerialnykh aktyviv. Naukovyi zhurnal "Rehionalni perspektyvy". 2001. № 2. P. 78-80.
2. Brazilii N. M. Oblik i audyt nematerialnykh aktyviv (na prykladi pidpryemstv kharchovoi promyslovosti): avtoref. dys... kand. ekon. nauk: 08.00.09. Kyiv, 2007. 20 p.
3. Mizhnarodnyi standart bukhhalterskoho obliku 38 «Nematerialni aktyvy». Mizhnarodnyi dokument vid 01.01.2012. URL : [http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_050/page2\(data_zvernennia:15.01.2022\)](http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_050/page2(data_zvernennia:15.01.2022)).
4. Polozhennia (standart) bukhhalterskoho obliku 8 «Nematerialni aktyvy»: zatv. nakazom M-va finansiv Ukrainy vid 18.10.99 r. URL: <http://www.rada.gov.ua> (data zvernennia: 15.01.2022).
5. Narozhnyi A. P. Ekonomichna sutnist nematerialnykh aktyviv. Ekonomika APK. 2009. № 1. P. 81—86.
6. Pysarenko Yu. V. Orhanizatsiia ta metodyka obliku i kontroliu nematerialnykh aktyviv : avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk : 08.00.09. Kyiv. 2008. 20 p.
7. Plekan M. V. Oblik i analiz nematerialnykh aktyviv v umovakh rozvytku informatsiinoi ekonomiky : avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk : 08.00.09. Lviv. 2013. 20 p.
8. Pro zatverdzhennia typovykh form pervynnoho obliku ob'ektiv prava intelektualnoi vlasnosti u skladi nematerialnykh aktyviv: Nakaz Ministerstva finansiv Ukrainy vid 22.11.2004 № 732. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1580-04> (data zvernennia: 16.01.2022).
9. Shulha S. V. Oblik i audyt nematerialnykh aktyviv: teoriia, orhanizatsiia, metodyka : avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.00.09. Kyiv, 2006. 21 p.

Надійшла / Paper received : 03.01.2022

Надрукована / Printed : 31.01.2022

УДК 339.13.021:004(477)

DOI: 10.31891/2307-5740-2022-302-1-35

ОПАНАСЮК В. В.

<https://orcid.org/0000-0001-6569-9738>

e-mail: v.opanasiuk@griffin.ua

Київський Міжнародний Університет

РОЗБУДОВА КРИПТОІНДУСТРІЇ УКРАЇНИ: ВІД ПРАКТИЧНОГО ДОСВІДУ ДО ЦИФРОВОГО ЛІДЕРСТВА

Стаття присвячена аналізу сучасного стану інфраструктури криптоіндустрії в Україні. У статті зроблено аналіз сучасного стану, визначені точки фокусу на наявних перевагах та запропоновані кроки їх зміцнення та подальшого росту.

Ключові слова: міжнародна спеціалізація, крипто індустрія, майнінг, крипто інвестиції, інвестиції.

VITALY OPANASYUK

Kyiv International University

DEVELOPMENT OF UKRAINIAN CRYPTO INDUSTRY: FROM PRACTICAL EXPERIENCE TO DIGITAL LEADERSHIP

The urgency of the problem. The urgency of this topic is dictated by the strengthening of the global crypto lobby and the involvement of large and system capital in the crypto industry. Ignoring this fact can mean losing the investment race before it starts. High mobility and unlimited capacity of the crypto industry can be a good chance for Ukraine to know its niche in global cooperation.

Methods: methodological and informational basis of the work are: scientific works, materials of periodicals, internet resources, normative-legal acts.

In the course of the research are methods of structural-logical analysis, comparison and generalization were used.

Results: A number of tax and economic incentives for the development of cryptographic investment are proposed. Directions of development in specialization and cooperation of Ukraine in the world crypt industry are offered.

Scientific novelty: firstly identified and proposed the perspective, place and specialization of Ukraine in the interstate cooperation from the crypt industry point of view.

Practical significance: The urgency of the topic is determined by the specialization and cooperation of Ukraine in the world of crypt industry and all significant opportunities that this young industry opens. In addition, the willingness of private investors to take higher risks, comparing with classic investments, makes Ukraine one of the few areas that concentrates both unprofessional and professional investors. That fact gives some benefits to the starting crypt industry development.

First of them- to go through the formation of an expert layer, second- to form a group of professional investors and the third one- to explore the impact of cryptographic investment on GDP and competitiveness index.

Key words: international specialization, crypto industry, mining, crypto investments, investments.

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

Актуальність даної теми продиктована підсиленням глобального кріпто лобі та залученням в крипто індустрію великого та системного капіталу. Ігнорування даного факту може означати програш інвестиційної гонки ще до її початку. Велика мобільність та безмежна ємність криптоіндустрії може бути гарним шансом для України знайти свою нішу в глобальній кооперації.

Постанова завдання полягає у визначенні фундаменту, переваг, недоліків та фокусу у розвитку криптоіндустрії в Україні.

Методи дослідження

Методологічною та інформаційною основою роботи є відкриті наукові та практичні праці, матеріали видань, ресурси Internet, нормативно-правові акти.

При проведенні дослідження використано методи структурно-логічного аналізу, порівняння та узагальнення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Не багато вчених досліджують крипто індустрію, проте вони є по всьому світу: М. Свон [1], А. Тапскотт, Д. Тапскотт [2], П. Вінья та М. Кейсі [3], Ю. Лю та О. Цівінські [4], С. Хабер та В. Скотт Сторнет та [5], І. Шнабель та Г. Шін [6].

В Україні увагу цьому напрямку приділили науковці: П. Двудіт, Х. С. Передало, Р. Б. Тиліпська, Р. М. Терно, Р. І. Стибель [7], Н. А. Марченко, Ю. В. Краснянська [8], Сословський В.Г., Косовський І.О. [9], Васильчак С.В. [10], Волосович С. В. [11], Гуєва І.І., Петрова Т.О. [12], Пантелєєва Н. [13].

Виклад основного матеріалу

Криптоіндустрія, як елемент нової економіки, відповідає усім сучасним незабезпеченим, ризиковим, швидкозмінюваним інвестиціям та ринкам. Проте, баланс дохід/ризик на довготривалому проміжку є не

вивченим та не визначеним, а звідси і складнопорівнювальним. З одного боку за весь час існування криптоіндустрії вражає ROIC, з другого боку застережують невизначеність, причетність до darknet, низька ліквідність та величезна волатильністю.

Інституційні інвестори в Україні все ще обходять стороною криптоіндустрію, посилаючись на відсутність зрозумілої системи регулювання. Це відповідає інвестиційним традиціям усіх нових ринків.

Як написав The New York Times у статті «Чому Україна зможе стати криптовалютною столицею світу»

У середині листопада 2021 року Україна активно робить велику ставку на криптовалюти і це може перетворити постраждалу економіку країни на глобальне вогнище цифрових фінансових активів. Про це пише газета The New York Times.

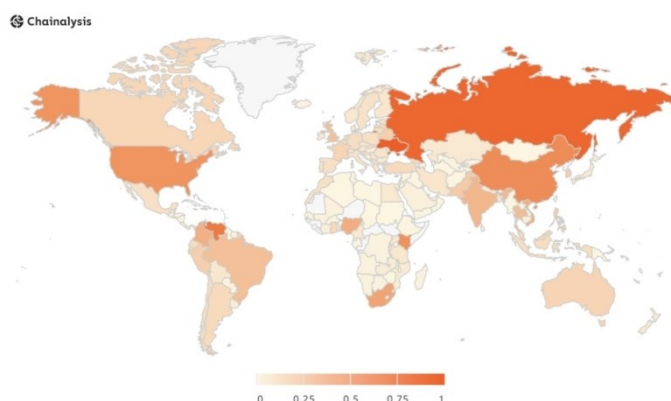
Міністерство цифрової трансформації України раніше заявило про плани країни зробити себе провідним напрямком криптовалютного світу. Окрім ухвалення нового закону про віртуальні активи, Україна планує активно залучати криптовалютний бізнес за допомогою висококонкурентних податкових ставок. Компанії платитимуть 5% від прибутку та не оподатковуватимуться на додану вартість, а фізичні особи платитимуть 5% з пільговим періодом до кінця 2025 року.

Українці є одними з найзапекліших користувачів криптовалют у світі, посідаючи четверте місце у рейтингу Global Crypto Adoption Index, складеному компанією Chainalysis. Щороку українці отримують та відправляють криптовалюту на \$8 млрд, а обсяг транзакцій із нею за один день становить близько \$150 млн, перевищуючи обсяг міжбанківських обмінів у фіатній валюті. Справа полягає не так у криптолихоманці, як у відсутності найкращих варіантів для громадян країни та іноземців, адже банки в Україні настільки склеротичні, що відправлення або отримання навіть невеликих сум грошей \$50, \$300 з іншої країни потребує виснажливої паперової тяганини. В Україні немає фондового ринку, а іноземні фонди практично недоступні [14].

Country	Score	Rank	Rank of individual weighted metrics feeding into index			
			On-chain value received	On-chain retail value received	Number of on-chain deposits	P2P exchange trade volume
Ukraine	1	1	4	4	7	11
Russia	0.931	2	7	8	5	9
Venezuela	0.799	3	19	14	15	2
China	0.672	4	1	1	95	53
Kenya	0.645	5	37	11	57	1
United States of America	0.627	6	5	6	39	16
South Africa	0.526	7	12	9	41	10
Nigeria	0.459	8	14	7	112	3
Colombia	0.444	9	25	18	61	4
Vietnam	0.443	10	2	2	44	81

<https://nachasi.com/crypto/2021/06/08/kryptovalyuta-kontrol-ukrayina/>

Мапа Індексу прийняття криптовалют у світі від ChainalysisBlog.



Японський банк Nomura спільно з виробником апаратних гаманців Ledger і інвестиційним менеджером GlobalAdvisors вже ведуть розробки криптовалютного депозитарію, інвестиційний банк Goldman Sachs поки тільки розглядає таку можливість, але відзначає зростаючий інтерес своїх клієнтів до цифрових активів.

Клієнти GoldmanSachs і сам банк явно розраховують на наступ так званої "криптовалютної весни". Ф'ючерсні контракти передбачають купівлю-продаж активу за задалегідь обумовленою ціною в задалегідь встановлену дату. Фундаментом ціноутворення на ринку біткоїнів-ф'ючерсів служать спотові ціни на криптовалютних біржах, які торгують в реальному часі.

Популярність ф'ючерсних контрактів, торгівля якими почалася ще в грудні 2017 року на Чиказькій товарній біржі CME і Чиказькій біржі опціонів CBOE, спонукала ряд компаній, таких як подати заявку на запуск біткоїнів-ETF.

Незважаючи на певний ажіотаж у період зростання, все ще не зрозуміло, що саме може зацікавити державні установи, інституціональних інвесторів та транснаціональні компанії обрати крипто індустрію, як основний напрямок та фах. Звичайно, що для обслуговуючої інфраструктури, як крипто біржи, крипто обмінники, платформи для створення NFT продуктів, токенів та монет – це є основним видом діяльності. Проте, для решти – скоріше диверсифікація, набуття практичного досвіду, спекуляція, тощо.

JP Morgan і GoldmanSachs – величезні фінансові корпорації, так чи інакше критикують крипто індустрію, поширюють інформацію про ризики, проте, у той самий час роблять прогнози із підвищення, чим підігрують зацікавленість своїх традиційних клієнтів [15].

За даними журналу Forbes 21 липня 2020 р. мільярдер і глава Tesla Ілон Маск під час конференції The B Word, присвяченої біткоїну, зізнався, що крім самого біткоїна і Dogecoin володіє Ethereum. Після цієї заяви ціна "ефіру" зросла на 12%. Це не перший випадок, коли курс цифрових грошей різко змінюється після висловлювань Маска.

"Озираючись назад [ми розуміємо, що] це було неминуче", - написав Маск у своєму Twitter 29 січня 2021 і додав хештег #bitcoin в опис профілю. Цього натяку виявилось достатньо для інвесторів — акції біткоїну миттєво злетіли на 20% до \$37 700.

Незабаром Tesla оголосила, що інвестувала в біткоїн \$1,5 млрд і збирається приймати біткоїни як оплату за свої продукти. Всього через вісім днів, 16 лютого, біткоїн пробив рекордну позначку \$50 000 — на той момент зростання криптовалюти з початку року склало 72%.

Однак у травні 2021 року підприємець оголосив, що Tesla зупиняє прийом оплати за електромобілі в біткоїнах через неекологічний спосіб видобутку криптовалюти. В результаті біткоїн впав на 15% до \$46 200. При цьому Маск сказав, що компанія не продаватиме криптовалюту. Через кілька днів вартість криптовалюти впала ще раз — нижче за \$45 000 — це сталося після дискусії Маска в Twitter [16].

З одного боку глобальні гравці хочуть брати участь у зародженні молодого та перспективної індустрії, з іншого боку, вони побоюються причетності до нерегульованих фінансових операцій, анонімних операцій [15].

Якщо розглянути цикл життя крипто продукту, то можна виділити такі основні блоки:

- Місце для народжування ідеї та венчурних інвестицій в ідеї
- Акселератори та акумулятори seed інвестицій
- Фахові платформи, біржі, банки, та інша класична індустрія
- Інфраструктура споживання продукту
- Інфраструктура регулювання

Якщо в класичній економіці базовими показниками ROIC є рівень 5-25%, то для криптоіндустрії цей показник 20-1600 [icodata.io] індустрія створює нову інфраструктуру, та намагається окупити її якомога швидше. Самець їм частково придиктовані надвисокі маржі, надвисокі транзакційні витрати в крипто світі.

А невизначене ставлення світових регуляторів спонукає до урізномантнення потоків, юрисдикцій, платформ, тощо.

Такий стан дає Україні гарний шанс присутності у 4-х з п'яти блоків. Доречі, п'ятий блок нерозвинений у більшості країн.

Розглядаючи окремо кожен із блоків крипто індустрії можна зробити наступні висновки:

1. Україна, як країна із достатньо розвинутою навчальною базою може певною мірою бути територією для зустрічей, хакатонів, бірж ідей та інших, до фінансових процесів. Проте податкове законодавство не дозволяє вільно рухатись венчурним інвестиціям. Із 100 балів поставити 30.

2. В Україні є декілька фондів фінансування нових проєктів, у тому числі в світі криптоіндустрії. В Україні операційною діяльністю займаються такі оператори, як Kuna Exchange, EXMO та BTC Trade UA. Найбільше на нашому ринку торгуються пари з Ефіріумом та Біткоїном — найпопулярнішими криптовалютами в світі. Значиться Україна і в списку країн з найприбутковішими ICO (первинне розміщення токенів). За даними Finclub, у 2017-2018 відбулося 25 ICO українського походження. Їм було перераховано \$99,3 млн, а серед лідерів — Rentberry (\$30 млн), DMarket (\$10,5 млн) і SocialMedia.Market (\$8,5 млн). Серед криптовалют українського походження особливе місце посідає MinexCoin (з ринковою капіталізацією \$35 млн), найдорожча з них [17].

Проте, ще не має критичної маси надризикових інвестицій. Тому неупередженою оцінкою може бути 10 із 100 балів.

3. Банківська система, крипто біржі, обмінники та інша технологічна індустрія представлена достатньо широко, хоча і є багато питань до стійкості, ліквідності. 50 із 100 балів.

4. Четвертим блоком є споживання кріпто продукту. Можна стверджувати, що практичне використання кріпто продуктів в Україні майже на базовому рівні. Це пов'язано із законодавчим не впорядкуванням. Усе споживання та використання індустрії вкладається в напрямки: накопичення та збереження, спекуляція, практичне навчання та дотичність до тренду. 30/100

5. Останній умовний блок – регулювання. В широкому сенсі – регулювання володіння, розпорядження, оцінювання та встановлення еквівалентності. Тут, на жаль, ще є певний практично-юридичний вакуум. 10 балів з 100 можливих.

Отже, оцінка 130 із 500 можливих балів означає, що є базис та величезні перспективи зростання.

Основні проблеми інвестування в криптоіндустрію можна розділити на три групи:

- A) група проблем законодавства і законодавчої відповідальності учасників ринку;
- B) група проблем професійної відповідальності гравців ринку, експертність;
- B) група проблем спекулятивного тренду.

Не секрет, що більшість країн лише в стадії консультацій з приводу регулювання ринку із стейкхолдерами. Оскільки від їх фінансової відповідальності, етичності і дисципліни залежить не просто добробут мільйонів інвесторів, а взагалі довіра до індустрії і її виживання.[15]

Ринок криптоіндустрії як би замкнений сам на себе, задовольняє попит самого ринку (за деякими винятками) і служить у благо не системним інвесторам, а спекулянтам і відвертим проїдисвітам.

Як будь-яка революційна ідея, кріпто індустрія сьогодні наповнена випадковими людьми від авантюристів, шахраїв, сліпих адептів до професіоналів найвищого гатунку. Як у класичних революціях жертвами можуть стати абсолютна більшість учасників ринку, так звані «хом'яки», а вигоданабувачами - так звані «кити» - люди, інвестори, роздрібні суб'єкти, що намагаються спекулятивним методом збільшити капітал.

Основним перевагами і перспективами для України на крипто ринку можна визначити:

- можливість багатократного примноження приватного капіталу;
- освоєння піонерську нішу та створювати правила;
- диверсифікація інвестицій та заощаджень;
- інтегрування класичної банківської системи та новітньої кріпто системи;
- активне професійне ком'юніті;
- велика накопичена практична база та досвід використання криптовалют P2P;
- схильність до ІТ технологій;
- намаганням створення законодавчої бази (проект Закону про віртуальні активи [18]).

Останній пункт набуває не аби якої важливості, так як вже накопичена юридична практика без твердої правової основи.

Судової практики стосовно захисту прав, пов'язаних із криптовалютою в Україні, досить мало:

- Суд визнав криптовалюту віртуальною річчю і відмовив на основі цієї причини в судовому захисті. Так, рішенням Дарницького районного суду від 24.03.2016 року у справі 753/599/16-ц (<https://reyestr.court.gov.ua/Review/56686444>),

- Суд визнав наявними у сторін правовідносин щодо купівлі-продажу криптовалюти. Східний апеляційний господарський суд постановою від 02.12.2020р. у справі 922/95/20

- Банк затримав переказ коштів із рахунку позивача, відкритого на криптобіржі, на власний картковий рахунок в іноземній валюті у зв'язку з правовою невизначеністю статусу криптовалюти. Рішенням від від 23 липня 2020 року, підтриманим постановою Київського апеляційного суду у справі № 757/46845/19-ц, суд частково задовольнив згадуваний позов, стягнув із Банка пеню та визнав, що фінансові операції можуть бути зупинені банками винятково на підставі ,

- Криптобіржі блокують криптоактиви на електронних гаманцях за запитами правоохоронців. Ознайомившись із рішенням Одеського окружного адміністративного суду від 24.12.2020 р. у справі 420/7905/20, можна зробити висновок, що інспектори департаменту кіберполіції Національної . [19]

Здається певним протиріччям, що за даними Міністерства цифрової трансформації України наданими провідною аналітичною блокчейн компанією TheChainalysis, в Україні найбільше застосовує віртуальних активів населенням у світі. Для розрахунку індексу застосування криптоактивів населенням використовували критерії:

- ✓ вартість пересланих криптоактивів, з розрахунку на душу населення;
- ✓ залишки криптоактивів на адресах (гаманці) по інтернет-користувачах (Україна);
- ✓ P2P об'єм транзакцій, розрахований по паритету купівельної спроможності;
- ✓ об'єм роздрібних транзакцій (>10000\$), розрахований по паритету купівельної спроможності.

На переконання Міністерства цифрової трансформації, Україна має такі високі показники на ринку віртуальних активів завдяки низці факторів. Наша спільнота блокчейн розробників одна з найбільших та входить до ТОП-3 у світі. До того ж в Україні доволі високий рівень цифрової обізнаності населення. Ми входимо у ТОП-5 по безготівкових платежах у світі та маємо якісний освітній інтелектуальний базис.

Значна кількість дрібного підприємництва займається посередництвом на міжнародних маркетплейсах, де використовує віртуальні активи для розрахунків. Міністерство цифрової трансформації України, опубліковано 01 вересня 2020 року [20].

На даний момент в Україні немає Законів, які б регулювали крипторини. Серед експертів і політиків існують різні думки: від повної відсутності контролю, як це в більшості країн, до заборони, як у Китаї.

Однак, найбільш раціональним підходом може бути симбіоз глибокого зарегулювання, як в США, Швейцарії, Японії та гнучких можливостей, як на Мальє і в Естонії, з встановленням сприятливого податкового клімату, як в Білорусі та інших країнах.

Українські експерти ринку пропонують:

- нульову ставку податків на приріст криптокапіталу до моменту його виведення в фіатні інструменти;

- визнати інвестиції в крипту, майнінг і т. ін. видами економічної діяльності із застосуванням знижених податкових ставок на період формування ринку 10-20 років;

- визнати інвестиції в криптоінструменти за аналогією з класичним інвестуванням;

- дозволити переміщення криптоінвестицій і криптокапіталів без обов'язкового застосування традиційних каналів переміщення капіталів, а тільки за допомогою блокчейну.

У класичному фінансовому менеджменті переміщення капіталів має 4 ознаки:

- цільове призначення капіталу;

- наявність країни донора і країни реципієнта;

- відображення в балансах власності;

- довгостроковий характер [21].

Різні вектори економічної думки про криптовалюти вже котрий рік залишаються чи не найспірнішими: поки одні без кінця попереджають про "бульбашку" Банку Англії повідомив про плани розпочати у 2022 підготовку до випуску Бриткоїна; МВФ повідомили, що центробанки 110 країн, вивчають можливість випуску своїх цифрових валют - CBDC. Багато країн, серед яких Франція, Канада, ОАЕ вже запустили пілотні проекти з випуску цифрової валюти. Китай запустив свій цифровий юань у низці провінцій. А єдина держава, яка повноцінно випустила CBDC - Багамські острови. Сальвадор у листопаді став першою у світі країною, яка офіційно визнала біткоїн. Влада планує побудувати ціле місто - BitcoinCity, мешканців якого буде звільнено від сплати всіх податків, крім ПДВ [22].

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Перспективи інвестування в криптоінструменти залежать від величезної кількості чинників. На даний момент немає обґрунтованих довгострокових і навіть середньострокових прогнозів. Але для України є перспективи на молодому ринку зайняти нішу використовуючи диференційну ідею:

- гарантії в тій чи іншій мірі для платників податків в Україні, за аналогією зі Швейцарією, США, Німеччиною;

- криптоофшорабо територія лояльності, за аналогією з Естонією, Мальтою, Сингапуром;

- територія майнінгу, за аналогією з Ісландією, Росією, Казахстаном.

Сучасний інвестиційний світ рухливий, чуйний і готовий на багаторівневі форми кооперації. Це шанс утвердитися в спеціалізації і кооперації як для приватних інвесторів, так і для країн, в тому числі для України.

Література

1. Свон М. Блокчейн. Схема новой экономики / М. Свон. — Издательство : ОлимпБизнес, 2017. — 240 с.
2. Тапс котт А., Тапскотт Д. Технология блокчейн — то, что движет финансовой революцией сегодня — Издательство : Эксмо, 2017. — 550 с.
3. Винья П. Эпоха криптовалют. Как биткоин и блокчейн меняют мировой экономический порядок / П. Винья, М. Кейси. — Издательство : "Манн, Иванов и Фербер", 2017. — С. 432.
4. Liu Y. Risks and returns of cryptocurrency / Y. Liu, A. Tsyvinski // National bureau of economic research. — 2018. — P. 111.
5. Haber S. Secure names for bitstrings / S. Haber, W.S. Stornetta / In Proceedings of the 4th ACM Conference on Computer and Communications Security. — 1997. — P. 28—35.
6. Schnabel I. Money and trust: lessons from the 1620s for money in the digital age [Electronic resource] / I. Schnabel, H.S. Shin // BIS Working Papers. — 2018. — № 698. — URL: <https://www.bis.org/publ/work698.pdf>
7. Дзуліт З. П. КРИПТОВАЛЮТА: СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ / Дзуліт З. П., Передало Х. С., Тиліпська Р. Б., Терно Р. М., Стибель Р. І. // Економіка та держава. — 2019. — № 1.
8. Марченко Н. А. Реалії функціонування криптовалюти на світовому та вітчизняному ринках / Н. А. Марченко, Ю. В. Краснянська // Ефективна економіка. — 2018. — № 5. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/5_2018/53.pdf (дата звернення 10.12.2018)

9. Сословський В.Г., Косовський І.О. Ринок криптовалют як система. *Financial and credit activity: problems of theory and practice*. 2016. С. 236–246.
10. Васильчак С.В. Використання криптовалют в сучасних економічних системах України. *Науковий вісник Львівського національного університету ветеринарної медицини та біотехнологій імені С.З. Гжицького*. 2017. № 76. С. 19-25.
11. Волосович С. В. Віртуальна валюта: глобалізаційні виклики та перспективи розвитку. *Економіка України*. 2016. № 4 (653). С. 68–78.
12. Гусева І.І., Петрова Т.О. Тенденції розвитку криптовалют на ринку України. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. 2017. С. 48-50.
13. Пантелєєва Н. Нові форми грошей в умовах формування інформаційного суспільства. *Вісник НБУ*. 05. 2015. С. 25-31.
14. Криптовалюти на Україні. URL: <https://www.tadviser.ru/index.php>
15. Опанасюк В.В. Інвестиційні перспективи кріптоіндустрії в Україні. *Збірник наукових праць «Сучасні питання економіки і права»*. 2018. 2(8). С. 97-104.
16. <https://www.forbes.ru/tehnologii/435705-kak-ilon-mask-manipuliruet-rynkom-kriptoalyut-i-zachem-eto-delaet>
17. <https://nachasi.com/crypto/2021/05/31/cryptotrends-in-ukraine/>
18. http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=69110
19. <https://unba.org.ua/publications/6558-pravovij-zahist-operacij-iz-kriptoalyutami-primarnij-chi-real-nij.html>
20. Мінцифри: Україна № 1 у світі з використання криптовалют. URL: <https://www.kmu.gov.ua/news/mincifri-ukrayina-1-u-sviti-z-vikoristannya-kriptoalyut>
21. Тарасевич В.М. Економічна теорія. Міжнародна економіка: підручник; за ред. В.М. Тарасевича. К.: Знання, 2012. 143 с.
22. <https://ua.korrespondent.net/business/finansial/4427740-hotuitiesia-vtrachaty-naistarishyi-tsentrobank-pro-bitkoin>

References

1. Svon M. Blokchein. Skhema novoi ekonomyky / M. Svon. — Yzdatelstvo : OlympByznes, 2017. — 240 s.
2. Taps kott A., Tapskott D. Tekhnolohiya blokchein — to, chto dvyzhet fynansovoi revoliutsyei sehodnia — Yzdatelstvo : Эkсмо, 2017. — 550 s.
3. Vynia P. Epokha kryptovaliut. Kak bytkoyn y blokchein meniaiat myrovoi ekonomycheskyi poriadok / P. Vynia, M. Keisy. — Yzdatelstvo : "Mann, Yvanov y Ferber", 2017. — S. 432.
4. Liu Y. Risks and returns of cryptocurrency / Y. Liu, A. Tsyvinski // National bureau of economic research. — 2018. — R. 111.
5. Haber S. Secure names for bitstrings / S. Haber, W.S. Stornetta / In Proceedings of the 4th ACM Conference on Computer and Communications Security. — 1997. — R. 28–35.
6. Schnabel I. Money and trust: lessons from the 1620s for money in the digital age [Electronic resource] / I. Schnabel, H.S. Shin // BIS Working Papers. — 2018. — № 698. — URL: <https://www.bis.org/publ/work698.pdf>
7. Dvulit Z. P. KRYPTOVALIUTA: STAN TA TENDENTSII ROZVYTKU / Dvulit Z. P., Peredalo Kh. S., Tylypska R. B., Terno R. M., Stybel R. I. // *Ekonomika ta derzhava*. — 2019. — № 1.
8. Marchenko N. A. Realii funktsionuvannia kryptovaliuty na svitovomu ta vitchyznianomu rynkakh / N. A. Marchenko, Yu. V. Krasnianska // *Efektivna ekonomika*. — 2018. — № 5. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/5_2018/53.pdf (data zvernennia 10.12.2018)
9. Soslovskiy V.H., Kosovskiy I.O. Rynok kryptovaliut yak systema. *Financial and credit activity: problems of theory and practice*. 2016. S. 236–246.
10. Vasylychak S.V. Vykorystannia kryptovaliut v suchasnykh ekonomichnykh systemakh Ukrainy. *Naukovyi visnyk Lvivskoho natsionalnoho universytetu veterynarnoi medytsyny ta biotekhnolohii imeni S.Z. Gzhytskoho*. 2017. № 76. S. 19-25.
11. Volosovych S. V. Virtualna valiuta: hlobalizatsiini vyklyky ta perspektyvy rozvytku. *Ekonomika Ukrainy*. 2016. № 4 (653). S. 68–78.
12. Husieva I.I., Petrova T.O. Tendentsii rozvytku kryptovaliut na rynku Ukrainy. *Naukovyi visnyk Mizhnarodnoho humanitarnoho universytetu*. 2017. S. 48-50.
13. Pantelieieva N. Novi formy hroshei v umovakh formuvannia informatsiinoho suspilstva. *Visnyk NBU*. 05. 2015. S. 25-31.
14. Kryptovaliuty na Ukraini. URL: <https://www.tadviser.ru/index.php>
15. Opanasiuk V.V. Investytsiini perspektyvy kryptoindustrii v Ukraini. *Zbirnyk naukovykh prats «Suchasni pytannia ekonomiky i prava»*. 2018. 2(8). S. 97-104.
16. <https://www.forbes.ru/tehnologii/435705-kak-ilon-mask-manipuliruet-rynkom-kriptoalyut-i-zachem-eto-delaet>
17. <https://nachasi.com/crypto/2021/05/31/cryptotrends-in-ukraine/>
18. http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=69110
19. <https://unba.org.ua/publications/6558-pravovij-zahist-operacij-iz-kriptoalyutami-primarnij-chi-real-nij.html>
20. Mintsyfry: Ukraina № 1 u sviti z vykorystannia kryptovaliut. URL: <https://www.kmu.gov.ua/news/mincifri-ukrayina-1-u-sviti-z-vikoristannya-kriptoalyut>
21. Tarasevych V.M. Eonomichna teoriia. *Mizhnarodna ekonomika: pidruchnyk; za red. V.M. Tarasevycha*. K.: Znannia, 2012. 143 s.
22. <https://ua.korrespondent.net/business/finansial/4427740-hotuitiesia-vtrachaty-naistarishyi-tsentrobank-pro-bitkoin>

Надійшла / Paper received : 22.12.2021

Надрукована / Printed : 31.01.2022

УДК 339.54

DOI: 10.31891/2307-5740-2022-302-1-36

ФОМШИНА В. М.

<https://orcid.org/0000-0002-7276-3280>

e-mail: vfomi0709@gmail.com

ФЕДОРОВА Н. Є.

<https://orcid.org/0000-0001-9619-7212>

e-mail: fedorova_nadiia@ukr.net

ОГОРОДНИК Р. П.

<https://orcid.org/0000-0001-5038-9198>

e-mail: ruslik77@meta.ua

ОГОРОДНИК Т. Р.

e-mail: tanaogorodnyk2004@gmail.com

Херсонський національний технічний університет

ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ РИНКІВ КУКУРУДЗИ В ТУРЕЧЧИНІ І НІДЕРЛАНДАХ ДЛЯ ВИЗНАЧЕННЯ КРАЇНИ-ІМПОРТЕРА УКРАЇНСЬКОГО ПРОДУКТУ

В статті викладено методику дослідження і порівняння ринків двох країн – потенційних торговельних партнерів для підприємств малого і середнього бізнесу України. Для детального дослідження обрано внутрішні ринки Туреччини та Нідерландів. Товар кукурудза обрано з огляду на те, що Україна посідає четверте місце в рейтингу світових експортерів цього продукту. Для аналізу стану експортно-імпортних відносин на ринку кукурудзи використано інструмент Trade Map. Для Туреччини і Нідерландів визначено кількість партнерів на ринку кукурудзи; перелік топ-5 країн-імпортерів товару; загальний обсяг імпорту у 2020 р.; частку українського товару на ринку; концентрацію ринку; ціну за тону української кукурудзи і країн-конкурентів; середні мита, квоти; фітосанітарні норми; засоби захисту внутрішнього ринку. На прикладі гіпотетичної компанії змодельовано можливість реалізації проекту експорту кукурудзи підприємством із використанням пропозицій компанії-трейдерів із розрахунком очікуваного доходу.

Ключові слова: експорт, імпорт, інструмент Trade Map, країни-імпортери, митні заходи, INCOTERMS 2020, компанії-трейдери.

VIRA FOMISHYNA, NADIYA FEDOROVA,
RUSLAN OHORODNYK, TETIANA OHORODNYK

Kherson National Technical University

COMPARATIVE ANALYSIS OF CORN MARKETS IN TURKEY AND THE NETHERLANDS TO DETERMINE THE COUNTRY OF IMPORT OF UKRAINIAN PRODUCTS

This paper presents a method of study and comparison of the markets of two countries - potential trading partners, which can be used by Ukrainian small and medium-sized businesses in the export decision-making process. The domestic markets of Turkey and the Netherlands were selected for a detailed study. The countries were selected based on data from the Kherson Regional Statistics Office, which shows the largest volumes of corn export in the EU region - to the Netherlands, in the Asian region - to Turkey. Corn was chosen because Ukraine ranks fourth in the ranking of world exporters of this product, and the growing demand in the world market for corn grain has been an impetus for national producers to increase production. The Trade Map tool was used to analyze the state of export and import operations in the global corn market. As a result of the study, several market characteristics were determined for both countries. They are the number of partner countries; the list of top 5 countries-importers of corn; the amount of import in 2020; market share of Ukrainian corn; market concentration (calculated based on the Herfindahl-Hirschman index); the price per ton of Ukrainian corn and competing countries; average duties, quotas; phytosanitary norms; means of protection of the internal market. On the example of a hypothetical company, the possibility of implementing a corn export project by an enterprise using the proposals of trading companies is modeled. Comparison of competitive prices and distances allowed choosing the approximate purchase price and the nearest company. A specific division of responsibilities between the seller and the buyer under the FOB in INCOTERMS 2020 has been made. On this basis, the company's costs as a seller per ton of corn are calculated, which includes the purchase price of corn, loading and unloading, and the railroad transportation tariff. The economic calculations show that the Netherlands is a more attractive market for Ukrainian corn export. The main advantages are the free trade agreement between countries and therefore a zero duty rate, fewer documents to be processed in the export process, long experience of cooperation between countries, higher prices for Ukrainian corn in the Netherlands.

Keywords: export, import, Trade Map tool, importing countries, customs measures, INCOTERMS 2020, trading companies.

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

Тенденції розвитку процесів міжнародної економічної інтеграції та глобалізації світового господарства сприяють активізації зовнішньоекономічної діяльності підприємств, яка відкриває перед ними можливості економічного зростання за рахунок розширення каналів збуту. При цьому робота на зовнішньому ринку характеризується необхідністю детального вивчення економічної та політичної ситуації, дослідження правового базису здійснення зовнішньоекономічної операції, тощо. Експертами

рекомендується вибрати попередній перелік країн, та провести порівняння обраних країн для визначення найбільш перспективних. Першим кроком до оптимального вибору є розмір та потенціал обраних ринків [1]. Тому теоретико-прикладні аспекти дослідження ринків країн – потенційних торговельних партнерів українських бізнес-одиниць є актуальним напрямком досліджень. В статті викладено методикою дослідження і порівняння ринків двох країн – потенційних торговельних партнерів вітчизняних підприємств на прикладі зерна (кукурудзи), яка займає вагоме місце в українському експорті.

Мета та завдання дослідження

Метою роботи є дослідження ринків кукурудзи Туреччини і Нідерландів для обґрунтованого економічного вибору країни – закордонного торговельного партнера українським підприємством.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Прийняття стратегічних управлінських рішень, до яких відноситься впровадження зовнішньоекономічної діяльності підприємством, присвячено праці таких вчених, як Баула О. В., Сачук А. В. [2], Ганін В. І., Борох С. В. [3], і ін. Методикам дослідження закордонних присвячено дослідження Каніщенко О.Л. [4], Ковінько О. М. [5], Яренко А.В [6], та ін. Водночас актуальними є дослідження, в яких надається чіткий алгоритм кроків і методика їх здійснення підприємцями при орієнтації бізнесу на експортні операції.

Виклад основного матеріалу дослідження

Для того, щоб більш детально дослідити внутрішні ринки Туреччини та Нідерландів, а також проаналізувати стан експортно-імпортних відносин на ринку кукурудзи скористаємось інструментом Trade Map [7]. Перелік країн імпортерів кукурудзи за кодом 100590 – Maize (excluding seed for sowing) до Туреччини наведено у табл. 1.

У 2020 р. імпорт Туреччини склав 1,2% від світового імпорту кукурудзи. Країна мала 24 країни-партнери на цьому ринку. При цьому українська продукція становила 25% імпортованого товару. Концентрація ринку (розрахована на основі індексу Герфіндала-Гіршмана) Туреччини складала 0,18, що характеризує її як помірно концентровану державу в розрізі імпорту даного продукту. Порівняно з основними країнами-конкурентами ціна за тону української кукурудзи була нижча (окрім Молдови). Середньосвітова ціна за тону кукурудзи у 2020 р. складала 208 дол. США. Середні ставки мита для всіх імпортерів. Туреччина застосовує 25% ставку мита для даного товару при перевищенні встановленої квоти. Квота складає 700 тис. тонн на рік для всіх країн-членів СОТ. Туреччина не використовує засоби захисту внутрішнього ринку. Всього в країні 30 митних заходів, що застосовуються до даного товару [9].

Таблиця 1

Перелік топ-5 країн-імпортерів товару 100590 кукурудза (крім насіння для посіву) до Туреччини

№ з/п	Країна	Зростання вартості імпорту з 2016 р., % на рік	Вартість імпортованого товару, млн. дол. США	Кількість імпортованого товару, тис. тонн	Ціна за тону дол. США	Частка в імпорті Туреччини, %	Частка країни в світовому експорті товару, %	Середній розмір мита*, %
1.	Російська Федерація	5	133,008	677,6	196	27,4	1,1	23,9
2.	Україна	189	121,405	642,1	189	25,0	14,0	23,9
3.	Румунія	197	86,919	439,6	198	17,9	3,3	23,9
4.	Молдова	188	39,511	209,9	188	8,1	0,2	23,9
5.	Аргентина	230	26,211	114,0	230	5,4	16,5	23,9

Джерело: побудовано авторами на основі даних [8].

Перелік країн імпортерів кукурудзи за кодом 100590 – Maize (excluding seed for sowing) до Нідерландів наведено у табл. 2.

Таблиця 2

Перелік топ-5 країн-імпортерів товару 100590 кукурудза (крім насіння для посіву) до Нідерландів

№ з/п	Країна	Зростання вартості імпорту з 2016 р., % на рік	Вартість імпортованого товару, млн. дол. США	Кількість імпортованого товару, тис. тонн	Ціна за тону дол. США	Частка в імпорті Нідерландів, %	Частка країни в світовому експорті товару, %	Розмір мита, %
1.	Україна	28	619,291	3026,8	205	50,3	14,0	0
2.	Франція	7	223,475	950,8	235	18,2	2,7	0
3.	Румунія	48	129,504	688,6	188	10,5	3,3	0
4.	Бразилія	-16	65,261	399,8	163	5,3	17,2	0
5.	Німеччина	1	47,078	192,4	245	3,8	0,2	0

Джерело: побудовано авторами на основі даних [10].

У 2020 р. імпорт Нідерландів склав 3,2% від світового імпорту кукурудзи. Країна мала 45 країн-партнерів на цьому ринку. При цьому українська продукція становила 50,3% імпортованого товару. Концентрація ринку (розрахована на основі індексу Герфіндаля-Гіршмана) Нідерландів складала 0,28, що характеризує її як більш концентровану державу, ніж Туреччина в розрізі імпорту даного продукту. Адаже майже 80% всієї продукції імпортується з трьох країн. Порівняно з основними країнами-конкурентами ціна за тону української кукурудзи була середньою (нижча у Румунії та Бразилії). Ставки мита для всіх рівні. У 2021 р. Нідерланди застосовують також нульову ставку мита для даного товару для України. Квота відсутня. Нідерланди не використовують засоби захисту внутрішнього ринку. Всього в країні 14 митних заходів, що застосовуються до даного товару [11].

Відповідно до законодавства України, даний товар є об'єктом регулювання у сфері карантину рослин для цілей експорту та реекспорту, та підлягає огляду державним фітосанітарним інспектором (див. п.4 Порядку затвердженого ПКМУ від 15.11.2019 № 1177). Фітосанітарні процедури, проведені державним фітосанітарним інспектором, оформлюються актом про проведення фітосанітарних процедур у паперовій формі у двох примірниках та скріплюється підписом і трикутною печаткою державного фітосанітарного інспектора та підписом власника. Перший примірник видається власнику, другий – залишається у відповідному територіальному органі Держпродспоживслужби, державний фітосанітарний інспектор якого видавав такий акт; в електронній формі із створеним кваліфікованим електронним підписом державного фітосанітарного інспектора шляхом використання електронних сервісів [12].

Зазначені товари під час оформлення у митні режими експорту або реекспорту повинні відповідати таким вимогам (див. Статтю 46 ЗУ «Про карантин рослин» від 30.06.1993 № 3348-ХІІ [12]):

- бути вільними від карантинних організмів;
- супроводжуватися оригіналами фітосанітарних сертифікатів.

Припустимо, що гіпотетична компанія (ТОВ «Unknown») планує здійснювати закупівлю кукурудзи у Вінницькій області. Адаже має там можливість завантаження на залізничний транспорт у селищі Вапнярка. Закупівельну ціну у Вінницькій області обл. можна відстежити за даними сайту Agrotender, на якому компанії-трейдері розміщують пропозиції щодо купівлі різних видів с/г продукції, в т.ч. кукурудзи. У таблиці 3 представлено пропозиції таких трейдерів.

Найближчими трейдерами до с. Вапнярка запропонована ціна 7100 грн./тонну («Ферко») та 7050 грн./тонну («МХП»). Орієнтована ціна закупівлі для ТОВ «Unknown» складатиме 6900 грн./тонну.

Таблиця 3

Ціна на закупівлю на кукурудзи компаній-трейдерів у Вінницькій обл. на 9.12.21 р.

Назва компанії	Ціна, грн./тонну	Відстань до с. Вапнярка, км	Місце закупівлі
Рамбург	6700	127	Вінницька обл., Ліповецький елеватор
Prodresyrs	6800	99	Вінницька обл., Вінниця, елеватор «Епіцентр»
Region Grain Company AG	7150	113	Вінницька обл., Кубліч Грейн
МХП	7050	26	Вінницька обл., «Елеваторний комплекс 2» філія ПрАТ «зерно продукт МХП» с. Соколівка
Ферко	7100	22	Вінницька обл., Крижопільський елеватор
МХП	7150	61	Вінницька обл., «ВКПК» філія ТОВ «Вінницька птахофабрика» м. Ладижин

Джерело: побудовано авторами на основі даних [13].

Поставка товару продукції за кордон буде здійснюватися морським транспортом. Основні умови міжнародних морських перевезень регулюються Конвенцією ООН про морське перевезення вантажів 1978 р. Доставка здійснюватиметься на умовах поставки Incoterms 2020 – FOB, в цьому разі зобов'язання продавця вважаються виконаними після того, як вантаж переданий через поручні судна в порту відправлення. Після перетину вантажу через поручні судна всі витрати і ризики переходять від продавця на покупця. Термін FOB зобов'язує продавця здійснити митне очищення товару для експорту [14].

Розподіл обов'язків між продавцем (Пр.) та покупцем (Пок.) за умови FOB наведений в табл. 4.

Таблиця 4

Розподіл обов'язків продавця і покупця за умови ТОВ у Інкотермс 2020

Пакування на складі продавця	Навантаження на транспорт порт	Доставка до основного транспорту	Експортні формальності	Страхування основного перевезення	Навантаження на основний транспорт порт	Оплата основного транспорту	Розвантаження з основного транспорту	Імпортні формальності	Доставка від основного транспорту	Розвантаження на складі покупця
Пр.	Пр.	Пр.	Пр.	Пок.	Пр. або Пок.	Пок.	Пок.	Пок.	Пок.	Пок.

Джерело: побудовано авторами на основі даних [14].

Витрати підприємства як продавця товару на одну тонну кукурудзи представлені в таблиці 5.

Таблиця 5

Витрати ТОВ «Unknown» на 1 тонну кукурудзи для експорту

Стаття витрат	Сума, грн./тонну
Закупівельна ціна кукурудзи	6900
Розвантажувально-навантажувальні роботи	120
Тариф на транспортування залізницею до порту Одеса	250
Митна вартість	7270
Ставка мита 0%	-
ПДВ 0%	-
Акцизний збір	-

Джерело: побудовано авторами

Відповідно до законодавства України (пп. «а» пп. 195.1.1 ПКУ, МКУ) вивезення товарів за межі митної території України в митному режимі експорту не оподатковується акцизним збором, митом та ПДВ [14-16]. Отже, собівартість 1 тонни кукурудзи, доставленої в порт Одеса та завантаженої на судно складатиме 7270 грн. На 9.12.2021 р. курс долара США складає 27,22 грн./дол. США. Отже, вартість 1 тонни кукурудзи у дол. США складе 267,0 дол. США/тонну. На сьогоднішній день за даними [17] ціна FOB в Україні складає 277,0 дол. США. Отже, 1 тонна кукурудзи приносить 10,0 дол. США або 272,2 грн. прибутку.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Аналіз ринків кукурудзи в Туреччині і Нідерландах здійснено за показниками вартості імпорту, динаміки вартості імпорту за останні п'ять років, кількості імпортованого товару, ціни за тонну. Визначено місце топ 5 країн-імпортерів товару до кожної з цих країн, враховано середній розмір мита. Здійснено порівняння середньосвітової ціни на товар кукурудза, ціни українського товару і цін країн-конкурентів.

Проведений аналіз показав, що Нідерланди є більш привабливим ринком для українських експортерів через наявність угоди про вільну торгівлю і нульову ставку мита, меншу кількість документів, які потрібно оформлювати в процесі експорту, тривалий досвід співпраці між країнами, вищу ціну на українську кукурудзу на ринку Нідерландів. Змодельована ситуація експортної операції показує її економічну доцільність станом на 2021 рік. Зважаючи на мінливість зовнішнього ринкового середовища, моніторинг основних показників і аналіз ринків для вітчизняних товарів, що торгуються на світовому ринку, є об'єктом подальшої дослідницької уваги.

Література

1. Вибір ринку для розвитку експорту [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://export.gov.ua/254-vibir_rinku_dlia_rozvitku_eksportu.
2. Баула О. В., Сачук А. В. Особливості формування стратегія зовнішньоекономічної діяльності підприємства в сучасному глобалізаційному просторі / О.В. Баула, А.В. Сачук // Проблеми розвитку та перспективи малого підприємництва в Україні на сучасному етапі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=65314>.
3. Ганін В.І. Стратегічні аспекти управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства / В.І. Ганін, С.В. Борох // Економічний аналіз. – Тернопіль, 2018. – Том 28. № 3. – С. 162-169.
4. Канищенко О.Л. Логіка дослідження зарубіжних ринків / О.Л.Канищенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/38697/1/75_398-402.pdf.
5. Ковінько О. М. Формування теорії маркетингових досліджень міжнародних ринків / О.М. Ковінько // Ефективна економіка. – 2015. – № 12 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4640>
6. Яренко А.В. Обґрунтування методів оцінки привабливості зовнішніх ринків у міжнародному маркетингу / А.В. Яренко // Вісник КНУТД. – 2015. – № 2 (85). Серія «Економічні науки» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://knutd.edu.ua/publications/pdf/Visnyk/2015-2/90-98.pdf>.
7. Trade Map: як дослідити міжнародний попит на свій товар. ІТС. Trade Map [Електронний ресурс]. – Режим доступу:https://export.gov.ua/336-trademap_iak_dosliditi_mizhnarodnii_popit_na_svii_tovar
8. List of supplying markets for the product imported by Turkey in 2020. ІТС. Trade Map [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.trademap.org/Country_SelProductCountry.aspx?nvpm=5%7c792%7c%7c%7c%7c100590%7c%7c%7c6%7c1%7c1%7c1%7c1%7c%7c2%7c1%7c1%7c1
9. Customs tariffs. ІТС. Market Access Map [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.macmap.org/ru/query/results?reporter=792&partner=804&product=100590&level=6>
10. List of supplying markets for the product imported by Netherlands in 2020. ІТС. Trade Map [Електронний ресурс]. – Режим доступу :

https://www.trademap.org/Country_SelProductCountry.aspx?nvpm=1%7c528%7c%7c%7c100590%7c%7c%7c6%7c1%7c1%7c1%7c1%7c%7c2%7c1%7c%7c1

11. Customs tariffs. ITC. Market Access Map [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.macmap.org/ru/query/results?reporter=792&partner=804&product=100590&level=6>

12. Постанова КМУ № 1177 від 15.11.2019 Деякі питання реалізації Закону України «Про карантин рослин». Professional [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.qdpro.com.ua/document/64801>

13. Цены зернотрейдеров на кукурузу. Agrotender [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://agrotender.com.ua/traders/region_vinnica/kukuruza

14. Ваш путеводитель по правилам международной торговли Инкотермс 2020. kuehne-nagel [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://ua.kuehne-nagel.com/ru/-/znannya/inkoterms>

15. Экспорт товаров: як нараховувати ПДВ? Дебет-Кредит [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://news.dtki.ua/taxation/pdv/57102>

16. Митний кодекс України. Документ 4495-VI, чинний, поточна редакція від 21.11.2021, підстава 1619-IX. Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4495-17#Text>

17. Кукурудза. Україна FOB. Найближчий. AgroChart [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.agrochart.com/uk/market-review/section/208/ukrayina-fob/?commodity=586&contract=3789&rule=0>

References

1. Vybir rynku dla rozwoju eksportu [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupu : https://export.gov.ua/254-vibir_ryнку_dlia_rozvytku_eksportu

2. Baula O. V., Sachuk A. V. Osoblyvosti rozrobky stratehii ta orhanizatsii zovnishnoekonomichnoi diialnosti pidpryemstva v suchasnykh hlobalizatsiynykh umovakh hospodariuvannia / O. V. Baula, A. V. Sachuk // Problemy rozvytku ta perspektyvy maloho pidpryemnytstva v Ukraini na suchasnomu etapi. [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupu : <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=65314>.

3. Hanin V. I., Borokh S. V. Stratehichni aspekty upravlinnia zovnishnoekonomichnoiu diialnistiu pidpryemstva / V. I. Hanin, . S. V. Borokh // *Ekonomichnyi analiz*, 2018. Vol. 28. No 3. PP. 162–169.

4. Kanishchenko O. L. Lohika doslidzhennia zarubizhnykh ryнкiv / O. L. Kanishchenko [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupu : http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/38697/1/75_398-402.pdf.

5. Kovinko O. M. Formuvannia teorii marketynhovykh doslidzhen mizhnarodnykh ryнкiv / O.M.Kovinko // *Efektivna ekonomika*. – 2015. – № 12 [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupu : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4640>

6. Yarenko A.V. Obhruntuvannia metodiv otsinky pryvablyvosti zovnishnykh ryнкiv u mizhnarodnomu marketynhu / A.V.Iarenko // *Visnyk KNUVD*. – 2015. – №2 (85). Seriya «Ekonomichni nauky» [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupu : <https://knutd.edu.ua/publications/pdf/Visnyk/2015-2/90-98.pdf>.

7. Trade Map: yak doslidyty mizhnarodnyi popyt na svii Tovar. ITC. Trade Map. [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupu : https://export.gov.ua/336-trademap_iak_dosliditi_mizhnarodnii_popyt_na_svii_tovar

8. List of supplying markets for the product imported by Turkey in 2020. ITC. Trade Map. [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupu : https://www.trademap.org/Country_SelProductCountry.aspx?nvpm=5%7c792%7c%7c%7c100590%7c%7c%7c6%7c1%7c1%7c1%7c%7c2%7c1%7c1%7c1

9. Customs tariffs. ITC. Market Access Map. [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupu : <https://www.macmap.org/ru/query/results?reporter=792&partner=804&product=100590&level=6>

10. List of supplying markets for the product imported by Netherlands in 2020. ITC. Trade Map. [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupu : https://www.trademap.org/Country_SelProductCountry.aspx?nvpm=1%7c528%7c%7c%7c100590%7c%7c%7c6%7c1%7c1%7c1%7c%7c2%7c1%7c1%7c1

11. Customs tariffs. ITC. Market Access Map. [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupu : <https://www.macmap.org/ru/query/results?reporter=792&partner=804&product=100590&level=6>

12. Postanova KМУ № 1177 vid 15.11.2019 Deiaki pytannia realizatsii Zakonu Ukrainy «Pro karantyn roslin». Professional [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupu : <https://www.qdpro.com.ua/document/64801>

13. Tsenyi zernotreyderov na kukuruзу. Agrotender. [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupu : https://agrotender.com.ua/traders/region_vinnica/kukuruza

14. Vash putevoditel po pravilam mezhdunarodnoy trgovli Inkoterms 2020. kuehne-nagel. Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupu : <https://ua.kuehne-nagel.com/ru/-/znannya/inkoterms>

15. Eksport tovariv: yak narakhovuvaty PDV? Debet-Kredyt [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupu : <https://news.dtki.ua/taxation/pdv/57102>

16. Mytnyi kodeks Ukrainy. Dokument 4495-VI, chynnyi, potochna redaktsiia vid 21.11.2021, pidstava 1619-IX. Verkhovna Rada Ukrainy [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupu : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4495-17#Text>

17. Kukuruзa. Ukraina FOB. Naiblyzhchyi. AgroChart. [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupu : <https://www.agrochart.com/uk/market-review/section/208/ukrayina-fob/?commodity=586&contract=3789&rule=0>

Надійшла / Paper received : 19.12.2021

Надрукована / Printed : 31.01.2022

УДК 332.1

DOI: 10.31891/2307-5740-2022-302-1-37

КИШАКЕВИЧ Б. Ю.

<https://orcid.org/0000-0001-5721-8543>

e-mail: b_kyshakevych@ukr.net

МІГУЛКА О. О.

<https://orcid.org/0000-0001-9688-2009>

e-mail: polonia.direktor@gmail.com

Дрогобицький державний педагогічний університет імені Івана Франка

МЕТОДИ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ЛІЗИНГОВИХ ОПЕРАЦІЙ

У статті проаналізовано сучасні підходи до оцінки ефективності лізингових операцій як зі сторони лізингодавця, так і зі сторони лізингоотримувача. Було показано, що в цій сфері немає однозначності стосовно вибору методології, яку слід використовувати для оцінки лізингових інвестицій. Аргументовано, що через те, що лізинг завжди обходиться дорожче за звичайної операції купівлю-продажу, не всі підприємці розуміють переваги цього нетрадиційного способу у виробничого інвестування, оскільки не враховується додатковий прибуток, отриманий від обороту вивільненого через використання лізингу капіталу. Показано, що найпоширенішим методом оцінювання ефективності лізингових операцій, є підхід, який ґрунтується на оцінці ефективності лізингу у порівнянні із близьким по економічній сутності видом активних операцій – банківським кредитом.

Ключові слова: лізингові операції; ефективність лізингу; лізингоотримувач; лізингодавець; банківський кредит; лізингові платежі, DEA аналіз.

BOHDAN KYSHAKEVYCH, OLGA MIGULKA

Ivan Franko Drohobych State Pedagogical University

METHODS OF LEASING OPERATIONS EFFICIENCY EVALUATION

The article analyzes modern approaches to assessing the effectiveness of leasing operations both from the side of the lessor and from the side of the lessee. It was shown that in this area there is no unambiguity in the choice of methodology that should be used to assess leasing investments. It is argued that due to the fact that leasing is always more expensive than a regular purchase and sale transaction, not all entrepreneurs understand the advantages of this unconventional method of productive investment, since the additional profit received from the turnover of capital freed up through the use of leasing is not taken into account. There are also conflicting aspects of the legal regulation of the leasing business. It is shown that the most common method for assessing the effectiveness of leasing operations is an approach based on assessing the effectiveness of leasing in comparison with a type of active operations similar in economic essence - bank loans. The lessee, based on a comparison of the interest on the lease, which he will be obliged to pay to the lessor under the terms of the lease agreement, with the bank credit rate, may decide what will be of great economic benefit for him: to accept a lease agreement or to acquire property on credit. The disadvantages of leasing in comparison with lending can be attributed to its higher cost, since lease payments must compensate for the depreciation of property, the cost of invested resources and interest for servicing the buyer. However, the popularity of leasing is due to the fact that it is an effective method for accelerating the renewal of fixed assets. The lessee, based on a comparison of the lease interest with the bank lending rate, can make a decision - what will be of great economic benefit for him: to accept a leasing agreement or to acquire property on credit.

Keywords: leasing operations; leasing efficiency; lessee; lessor; bank credit; lease payments, DEA analysis.

Постановка проблеми у загальному вигляді

та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями

В даний час на промислових підприємствах більшості ринків, що розвиваються основні виробничі фонди мають дуже високий рівень фізичного та морального зносу. У такій ситуації лізинг для промислові підприємств в умовах високих темпів науково-технічного прогресу і зростання конкуренції може бути дієвим інструментом інвестування в основний капітал.

На жаль лізингові операції на сучасному етапі в Україні є менш розвинутою формою економічних відносин у порівнянні з кредитуванням. Це може бути пояснене існуванням в методології аналізу лізингових операцій «вузьких місць», які залишаються недостатньо вивченими та висвітленими Крім цього існуючі підходи до оцінки ефективності лізингових операцій та лізингового бізнесу загалом подекуди не відповідають сучасним реаліям економічних відносин. Мають місце і суперечливі аспекти правового регулювання лізингового бізнесу. Нерозвиненість лізингового ринку в Україні, відсутність уніфікованих методик аналізу ефективності лізингових операцій обумовлюють потребу в дослідженні існуючих підходів до обліково-аналітичного забезпечення лізингу та вивченні зарубіжного досвіду у цьому напрямку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Аналіз літератури, присвяченої питанню оцінки ефективності лізингових контрактів показав, що в цій сфері немає однозначності стосовно визначення методології, яку слід використовувати для оцінки лізингових інвестицій.

Сьогодні практики та науковці користуються підходами та методиками, більшість з яких були опубліковані більше 20 років тому і не відображають змін, що відбулися в галузі лізингу. Роботи, присвячені проблемам створення комплексного критерію оцінювання економічної ефективності фінансового лізингу почали з'являтися здебільшого в США в 1970-і рр. Так, важливого з практичної точки зору значення мала стаття Майерса, Ділла і Баугіста [1] опублікована у 1976 в журналі «Фінанси», у якій автори ідентифікували види фінансових потоків, які мають ключове значення для аналізу ефективності лізингових операцій. У статті Леві і Сарната [2] запропоновано базову модель оцінки ефективності та детально обґрунтовано взаємозв'язок між фінансовим лізингом і кредитоспроможністю фірми.

Дослідженню проблем ефективності лізингових операцій присвячено чимало публікацій як закордонних, так і вітчизняних науковців, серед яких слід виділити роботи О. Нагорного [3], О. Грицино [4], А. Нечаєва, С. Захарова, Ю. Барикіна, О. Кузнецової [5], С. Калабухової [6], С. Рахмана [7], В. Далфрада, А. Сохрабіана, А. Наджафабаді, Дж. Алвані [8], А. Ашгара, М. Косара, А. Талата [9], А. Чіскової, Дж. Дерко [10], Л. Гуйди [11], М. Правди, Д. Онишко [12], І. Палієнко, В. Кочеткова [13], Б. Кишакевича [14].

На думку більшості фахівців із лізингу, на сьогодні у світі не розроблено єдиного універсального підходу до оцінювання ефективності лізингових операцій як інвестиційного інструменту. Як зазначає Кочетков В.М., «це в свою чергу дещо гальмує процес розвитку лізингу, особливо в Україні – до теперішнього часу не має розуміння переваг цього нетрадиційного способу виробничого інвестування. А вже в кінцевому підсумку він завжди обходиться дорожче за звичайну купівлю-продаж через неврахування додаткового прибутку, отриманого від обороту вивільненого з використанням лізингу капіталу» [13].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується стаття

Незважаючи на значну кількість досліджень, присвячених проблемі оцінки ефективності лізингових операцій, не вирішеною залишається проблема врахування цілої низки важливих показників та особливостей обліково-аналітичного забезпечення лізингу в Україні, які б дозволили адаптувати західні підходи та моделі.

Формулювання цілей статті

Метою статті є проаналізувати сучасні західні підходи до оцінювання ефективності лізингових операцій, які у своїй практиці використовують як лізингоотримувачі, так і лізингодавці та вивчити можливості їх застосування в умовах українського ринку лізингу.

Виклад основного матеріалу.

Аналіз ефективності лізингових операцій проводять з позицій усіх учасників типової лізингової угоди: лізингодавця, лізингоотримувача та деколи продавця. Для коректного оцінювання ефективності лізингових операцій слід врахувати особливості оподаткування операцій з фінансового та операційного лізингу, через те, що у таких операціях оподаткування по-різному впливає на фінансові результати учасників операцій.

Важливим елементом підвищення ефективності лізингових операцій є використання сучасних підходів до визначення розміру лізингових платежів. Таким інструментом може служити метод розрахунку орендних платежів у випадку операційного лізингу, що враховує методику нарахування амортизації за весь період і включає розрахунок сум страхових виплат з фінансового та майнового страхування. В основі цього методу лежить метод нарахування амортизації за сумою років з урахуванням сум страхових виплат з фінансового та майнового страхування. Формування розміру орендної плати відбувається через змінний коефіцієнт амортизації, що змінює значення показників.

В Україні амортизацію об'єкта фінансового лізингу нараховує лізингоотримувач. Згідно із чинним законодавством строк амортизації можна встановити:

- через строк корисного використання – якщо в кінці строку дії договору фінансового лізингу об'єкт переходить у власність лізингоотримувача;

- за найменшим із двох строків (за строком корисного використання або за строком дії договору фінансового лізингу) – якщо об'єкт оренди після закінчення договору підлягає поверненню орендодавцеві [3].

Слід розрізняти поняття стандартного терміну корисного використання основних засобів і ефективного використання. Стандартний термін корисного використання основних засобів відрізняється не тільки через їх фізичний знос, але й також через функціональний знос та вплив на ці процеси інших виробників конкретних основних засобів в конкретних галузях.

У зв'язку із цим, термін на який передаються основні засоби при операційному лізингу має велике значення як для орендодавця, так і для орендаря. Термін передачі основних засобів важливий для орендаря, оскільки орендар повинен купувати орендоване майно на той період, коли ефективність його використання максимальна: це принесе максимальний прибуток від його використання.

У свою чергу для орендодавця термін передачі основних засобів також має велике значення, оскільки орендодавець може використовувати орендоване майно для повторної передачі, але іншому

орендарю, поки не досягне повної функціональної амортизації цього орендованого майна.

Для визначення вартості орендованого майна, яке піддається амортизації і відображається як актив, необхідно розрахувати коефіцієнт частини орендованого майна, що амортизується у випадку операційного лізингу за наступною формулою:

$$K_D = \frac{Ef_{av}}{t_s} \quad (1)$$

де Ef_{av} - середнє значення вартості основних виробничих фондів;

t_s - нормативний термін корисного використання основних виробничих фондів.

У роботі [5] запропоновано математичну модель обчислення лізингових платежів за кожен рік у випадку операційного лізингу з використанням методу нарахування амортизації із врахуванням процесу страхування:

$$n = \left[\left(\frac{PK_A}{(1+N)^N} m^2 (\alpha + \beta) + \left(2PK_A \frac{m}{(1+N)^N} + \frac{D}{N} \right) (1 + \gamma) \right] (1 + \psi) + \lambda \left(\frac{PK_A}{(1+N)^N} m^2 \right) \quad (2)$$

де Π – вартість лізингового майна для розрахунку лізингових платежів у випадку операційного лізингу;

m – кількість років до завершення періоду амортизації;

N - кількість років амортизації при операційному лізингу;

α - процентна ставка за кредитом;

β - процентна ставка комісії;

D - розмір додаткової послуги, яка визначається угодою лізингу;

n – розмір орендної плати;

γ - ставка ПДВ;

Ψ - процент страхування фінансових ризиків;

λ - процент гарантії по страхуванню майнових ризиків [5, с.15].

Важливим етапом оцінки ефективності лізингових операцій є визначення доходу лізингодавця. Фінансовий дохід орендодавця можна обчислити як різницю між сумою мінімальних орендних платежів і негарантованої ліквідаційної вартості об'єкта фінансової оренди та теперішньою вартістю вказаної суми, що визначена за орендною ставкою відсотка [11].

Орендна ставка відсотка — це відсоток, при якому теперішня вартість суми мінімальних орендних платежів і негарантованої ліквідаційної вартості буде рівною справедливій вартості об'єкта лізингу на початок операції [12].

Дохід лізингодавця представляє собою розподілений у часі грошовий потік, що генерується об'єктом лізингу або лізинговою угодою.

Обчислення теперішньої вартості мінімальних орендних платежів проводять через дисконтування утворених об'єктом лізингу грошових потоків.

У залежності від термінів надходження грошові потоки лізингової угоди можна поділити на:

- ✓ пренумерандо — це потік, який має місце на початку кожного часового періоду;
- ✓ постнумерандо — це потік який відбувається в кінці періоду.

Ануїтет — це грошовий потік з рівними по величині часовими інтервалами та сумами вкладів (виплат).

Теперішню вартість мінімальних орендних платежів (ТВА) у випадку ануїтету, який реалізується на початку кожного часового періоду (пренумерандо) можна отримати наступним чином:

$$TBA = A \times \left[1 + \left(1 - \frac{1}{(1+i)^{n-1}} \right) : i \right] \quad (3)$$

де A - мінімальний лізинговий платіж у вигляді ануїтету;

n - кількість періодів сплати лізингових платежів та нарахування відсотків згідно із лізинговою угодою;

i - відсотки згідно із лізинговою угодою.

Із (3) отримуємо:

$$A = \frac{TBA}{\left[1 + \left(1 - \frac{1}{(1+i)^{n-1}} \right) : i \right]} \quad (4)$$

У випадку постнумерандо теперішню вартість суми мінімальних лізингових платежів отримують за формулою:

$$TBA = A \times \left[\left(1 - \frac{1}{(1+i)^n} \right) : i \right] \quad (5)$$

Звідки мінімальний лізинговий платіж у вигляді анuitету визначається наступним чином:

$$A = \frac{TBA}{\left[\left(1 - \frac{1}{(1+i)^n} \right) : i \right]} \quad (6)$$

Найпоширенішим методом визначення ефективності лізингової угоди, який використовують у фінансовій практиці у США є підхід, який ґрунтується на оцінці ефективності лізингу у порівнянні із близьким по економічній сутності видом активних операцій – банківським кредитом. Ефективність лізингової операції стосовно лізингоодержувача у цьому випадку можна оцінити шляхом порівняння загальної суми, яка буде ним виплачена у відповідності із лізинговою угодою, із ціною лізингового майна, який можна було б отримати за готівку або взяти в кредит. При цьому слід брати до уваги податкові та інші пільги, які передбачено для лізингоодержувача.

Зіставлення остаточної ціни майна на основі з покупкою на умовах банківської позики можна провести порівнявши лізинговий процент із банківським на основі наступних формул:

$$C_{cr} = C_0 + \frac{P_1}{T_1} - T_2 \quad (7)$$

де C_{cr} - ціна майна у випадку використання кредиту;

C_0 - ціна майна;

P_1 - процентні виплати за кредитом;

T_1 - податок з доходу;

T_2 - податковий кредит у випадку прискореної амортизації.

$$C_{lz} = \frac{P_1 - \frac{Cr_2 + D}{t}}{T_3} + Crs \quad (8)$$

де C_{lz} - ціна майна у випадку використання лізингу;

P_1 - щорічні процентні виплати за лізингом;

Cr_2 - податковий кредит;

D - знижки для лізингоотримувача;

t - строк дії лізингової угоди;

T_3 - податок з доходу;

Crs - залишкова ціна лізингового майна.

Для отримання проценту у випадку фінансового лізингу (I_r), який можна було б порівняти із умовами кредитування можна скористатись наступною формулою:

$$I_r = \frac{A + P_1}{0,5 \cdot (C_i - Crs)} \quad (9)$$

де P_1 - лізингові платежі (річні);

A - щорічна амортизація майна;

C_i - початкова ціна предмету лізингу.

Лізингоотримувач на основі порівняння відсотків за лізингом, які він буде зобов'язаний сплатити лізингодавцю за умовами лізингової угоди, з банківською кредитною ставкою, може прийняти рішення - що для нього матиме більшу економічну вигоду: прийняти лізингову угоду чи придбати майно у кредит.

С. Калабухова в роботі [6] пропонує використовувати показник лізинговіддачі при аналізі ефективності лізингових операцій. В ньому закладено ідею порівняння зіставленні загальної суми показників, які позитивно впливають на економічний ефект для підприємства та показників, які його зменшують:

$$L_\epsilon = \frac{\sum_{i=1}^n L_i + \sum_{i=1}^n PK_i}{\sum_{i=1}^n PP_i + \sum_{i=1}^n LP_i + \sum_{i=1}^n PZ_i} \quad (10)$$

де L_e – лізинговіддача;

n – кількість фінансових потоків згенерованих лізинговими угодами;

PK_i – сума податкового кредиту, який нараховано за кожною лізинговою угодою;

$ЛП_i$ – сума усіх лізингових платежів, які сплачено на момент обчислення лізинговіддачі;

PP_i – сума інших витрат, пов'язаних лізинговою угодою;

$ПЗ_i$ – сума усіх податкових зобов'язань, пов'язаних із реалізацією предмету лізингу.

В [6] зазначається, що якщо L_e меншим за одиницю, лізингові операції будуть не вигідними для банку. Значення показника можна розраховувати як наприкінці дії договору лізингу, так і на певний час за період його дії, як за одним договором, так і за декількома.

Деколи при оцінці ефективності лізингових операцій використовують DEA-аналіз. Так, у роботі [7] було використано DEA-аналіз для оцінки та розкладення сукупної факторної ефективності роботи лізингових компаній на технічну, масштабу та комбіновану ефективність з метою дослідження слабкої ефективності 22 лізингових компаній Бангладешу за період з 2013 по 2017 рр. було використано також коефіцієнтний аналіз, на основі якого було проведено різночасові та багатосторонні порівняння ефективності роботи цих компаній. Для оцінки ефективності використовувалися три вхідні і дві вихідні змінні з опублікованих звітів аналізованих компаній. Середній показник TFPE всіх лізингових компаній складає всього 31,86%, в той час як середній показник OTE становить 64,28%.

У статті [8] використовуються DEA моделі для оцінки ефективності та ранжування лізингових компаній на Тегеранській фондовій біржі (TSE). Загальні активи, P / E і ROE тут було використано у ролі вхідних змінних, а прибуток на акцію, коефіцієнт поточної ліквідності і зростання продажів – у ролі вихідних змінних. Результати, отримані у цій статті вказують на те, що CCR і BCC моделі не дозволяють провести ранжування п'яти розглянутих лізингових компаній. З огляду на те, що стандартні DEA моделі було не можливо використати для ранжування іранських лізингових компаній, авторами було використано DEA модель суперфективності, а саме AP-DEA модель.

У дослідженні ефективності лізингових компаній в Пакистані [9] оцінювалася рентабельність, технічна ефективність за період з 2005 по 2010 роки за допомогою параметричного Stochastic Frontier Approach (SFA). Вхідні і вихідні змінні були обрані у відповідності до підходом, заснованим на доданій вартості. Результати показали, що лізингові компанії ефективні з точки зору прибутковості на 86,4%, з технічної точки зору на 86,5% і з точки зору витрат на 89%. Крім того, дослідження також показало, що фінансова криза в 2009 році негативно вплинув на прибутковість лізингового бізнесу.

У статті [10] було запропоновано методологію оцінки ефективності фінансового лізингу в умовах Словацької Республіки. Основне рівняння, яке враховує особливості оподаткування операцій фінансового лізингу в Словацькій Республіці матиме вигляд:

$$NAL = I - \sum_{t=1}^n \frac{(1-T)L_t + T \cdot D_t}{[1+r \cdot (1-T)]^t} \quad (11)$$

де I – розмір інвестицій на початок лізингової операції;

T – гранична ставка оподаткування прибутку;

L_t – це рівень погоджених лізингових внесків у році t ;

D_t – рівень амортизації, який буде застосовано у році t

r – це процентна ставка, необхідна для альтернативної форми фінансування інвестицій.

Фактично рівняння (1) виражає різницю між вартістю придбаного активу на момент початку лізингу та наступними доданками:

теперішня вартість лізингових внесків

$$\sum_{t=1}^n \frac{L_t}{[1+r \cdot (1-T)]^t} \quad (12)$$

економія податків від лізингових платежів, які орендар отримав в певні роки під час лізингу, оскільки орендар враховує весь лізинговий платіж як податкові витрати.

$$\sum_{t=1}^n \frac{T \cdot L_t}{[1+r \cdot (1-T)]^t} \quad (13)$$

Через це, можна додати цю суму до вартості інвестиції.

економія на податках на амортизацію, яку лізингодавець отримав в окремі роки оренди, тому що орендований об'єкт амортизується лізингодавцем (через це суму інвестицій слід зменшити на розмір економії на податках) [10]:

$$\sum_{t=1}^n \frac{T \cdot D_t}{[1+r \cdot (1-T)]^t} \quad (14)$$

У таблицях 1–3 представлено показники ефективності лізингових операцій з позицій усіх учасників лізингової угоди: продавця, лізингодавця та лізингоотримувача, на основі яких можна отримати комплексну оцінку ефективності для кожного із них.

Таблиця 1

Показники комплексного оцінювання ефективності лізинговому бізнесі (зі сторони продавця)

Динаміка продажів
Динаміка прибутку
Рентабельність продажів
Оборотність оборотних активів
Тривалість обороту оборотних коштів
Оборотність запасів готової продукції
Тривалість обороту запасів готової продукції
DEA аналіз ефективності продажів
SFA аналіз ефективності продажів

Таблиця 2

Показники комплексного оцінювання ефективності лізинговому бізнесі (зі лізингодавця)

Порівняння з альтернативними лізинговими послугами
Порівняння з альтернативними фінансовими інвестиціями
Рентабельність лізингової операції
Показники ефективності на основі DEA аналізу
Показники ефективності на основі SFA підходу

Таблиця 3

Показники комплексного оцінювання ефективності лізинговому бізнесі (зі лізингоотримувача)

На основі порівняння із альтернативними угодами	На основі порівняння із кредитуванням
Внутрішня норма дохідності лізингового контракту	Зіставлення окремих складових грошових потоків при лізингу та кредитуванні
Чистий приведений дохід	Порівняння дисконтованих грошових потоків при лізингу та кредитуванні
Рентабельність лізингового контракту	Порівняння лізингової ставки із банківськими процентами
Термін окупності інвестицій	

Таким чином, до недоліків лізингу в порівнянні з кредитуванням можна віднести його більш високу вартість, оскільки лізингові платежі, які сплачує лізингоотримувач лізинговій компанії, повинні компенсувати амортизацію майна, вартість інвестованих ресурсів і відсотки за обслуговування покупця. Проте популярність лізингу пояснюється тим, що він являє собою ефективний метод прискореного оновлення основних засобів. Він дозволяє підприємству отримати в своє розпорядження виробничі засоби, не купуючи їх і не стаючи їх власником. Проте лізинг зарекомендував себе у світі як найбільш економічно вигідний і доступний з інструмент оновлення основних фондів, оскільки він володіє цілою низкою переваг:

1. Відсутня необхідність значних витрат власних коштів.
2. Періодичність платежів дозволяє лізингоотримувачу почати виплати тоді, коли він буде отримувати дохід від експлуатації лізингового майна.
3. Можливість скористатись податковими пільгами
4. Можливість застосувати прискорену амортизацію, забезпечуючи зменшення бази нарахування податків.
5. Лізингоотримувач має можливість оптимізувати структуру своїх активів, оскільки облік лізингового майна буде проводитись на позабалансових рахунках, у випадку коли предмет лізингу буде на балансі лізингової компанії (при кредиті або купівлі цього не передбачено).
6. Після закінченню терміну лізингової угоди у випадку повного покриття амортизаційних платежів, лізингоотримувач має можливість отримати майно за нульовою вартістю.
7. Фінансування своєї діяльності на основі лізингу є на порядок простішим і не вимагає заставного майна, тому що лізингодавець - власник майна до закінчення терміну договору.
8. Простота, доступність і ефективність лізингу дозволяє лізингоотримувачам вчасно оновлювати свої основні засоби.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Аналіз показав, що найпоширенішим методом оцінювання ефективності лізингових операцій, який активно використовують у фінансовій практиці не лише закордонні, але й вітчизняні лізингові компанії та аналітики є підхід, який ґрунтується на оцінці ефективності лізингу у порівнянні із близьким по економічній сутності видом активних операцій – банківським кредитом. Для коректного аналізу ефективності лізингових операцій слід при розрахунках враховувати різницю між поняттями стандартного терміну корисного використання основних засобів і їх ефективного використання. Часто при порівнянні лізингових угод із

звичайним придбанням майна через кредитування не враховують важливий чинник, а саме додатковий прибуток, отриманий від обігу вивільненого через застосування лізингу капіталу, що подекуди призводить до заниженої оцінки ефективності лізингу у порівнянні із звичайною операцією купівлі-продажу.

Література

1. Myers, C. M. Valuation of Financial Lease Contracts / Myers, C. M., Dill, D., Bautista, A. // Journal of Finance. - June 1976. - с. 799 – 819.
2. Levy, R. A. On Leasing, Borrowing and Financial Risk / Levy, R. A., Sarnat, M. // Financial Management. - Winter 1979. - с. 47 – 54.
3. Нагорний О. Фінансовий лізинг: облікові нюанси [Електронний ресурс] / Нагорний О. // Портал uteka.ua. - 29.08.19. - Режим доступу : <https://uteka.ua/ua/publication/commerce-12-sxemy-buxgalterskix-provodok-30-finansovij-lizing-uchetnye-nyuansy>
4. Грицино О. М. Оподаткування операцій лізингу і оренди в Україні / Грицино О. М. // Інвестиції: практика та досвід. – 2011. - № 12. - с. 35-38. - Режим доступу : http://www.investplan.com.ua/pdf/12_2011/12.pdf
5. Nechaev, A. S. Forming methodologies to improving the efficiency of innovative companies based on leasing tools / Nechaev, A. S., Zakharov, S. V., Barykina, Y. N., Vel'm, M. V., & Kuznetsova, O. N. // Journal of Sustainable Finance & Investment. – July 2020. – с. 1-18. - Режим доступу: <https://www.tandfonline.com/doi/epub/10.1080/20430795.2020.1784681?needAccess=true>
6. Калабухова С.В. Аналіз ефективності лізингових операцій / Калабухова С.В. // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. - 2014. - Вип. 3 (30). - С. 159-164.
7. Rahman S. K. An Evaluation of Leasing Companies' Efficiency Through Data Envelopment Analysis: A Study on Selected Firms of Bangladesh / Rahman S. K. // International Journal of Project Management and Productivity Assessment (IJPMPA). 2020. - 8(2). – P. 1-22. - URL: <http://doi.org/10.4018/IJPMPA.2020070101>
8. Dalfard V.M. Performance Evaluation and Prioritization of Leasing Companies Using the Super Efficiency Data Envelopment Analysis Model / Dalfard V.M., Sohrabian A., Najafabadi A.M., & Alvani J. // Acta Polytechnica Hungarica. - 2012.- Vol. 9. - No. 3. – с. 183-194.
9. Asghar Ali. Efficiency of Modaraba and Leasing Companies in Pakistan / Ali Asghar, Muhammad Jam e Kausar and Afza, Talat // Middle-East Journal of Scientific Research. - November, 2013. - 17 (3). – с. 305-314.
10. Csisksova A., Derco J. Measuring the efficiency of financial leasing / Csisksova A., Derco J. // Economics focus. - Biatec. - 11/2005. - Volume XIII. – С. 13-15.
11. Гуйда Л. Інвентаризація майна, переданого у фінансову оренду: Практична бухгалтерія [Електронний ресурс] / Гуйда Л. // Дебет-кредит. Український бухгалтерський тижневик. – 2001. – № 39. – Режим доступу : <https://dtk.com.ua/debet/ukr/2001/39/39pr18.html>
12. Правда М. Бухгалтерський та податковий облік орендних операцій: Практична бухгалтерія - Облік орендних операцій [Електронний ресурс] / Правда М., Онишко Д. // Дебет-кредит. Український бухгалтерський тижневик. – 2001. – № 05. – Режим доступу : <https://dtk.com.ua/debet/ukr/2001/05/05pr2.html>
13. Палієнко І.В. Аналіз сучасних методик оцінки ефективності лізингових операцій [Електронний ресурс] / І.В. Палієнко, В.М. Кочетков. – Режим доступу : <http://probl-economy.kpi.ua/pdf/2012-1.pdf>
14. Кишакевич, Б.Ю. Стрес-тестування економічного капіталу банку на основі однофакторних моделей / Б.Ю. Кишакевич // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України : Збірник науково-технічних праць. – Львів : НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.02. – С. 210–219.

References

1. Myers, C. M., Dill, D., Bautista, A.: Valuation of Financial Lease Contracts Journal of Finance, June 1976, p. 799 – 819.
2. Levy, R. A., Sarnat, M.: On Leasing, Borrowing and Financial Risk. Financial Management, Winter 1979, p. 47 – 54.
3. Nahorny O. Finansoviy lizinh: oblikovi niuansy [Elektronnyi resurs] / Nahorny O. // Portal uteka.ua. - 29.08.19. - Rezhym dostupu : <https://uteka.ua/ua/publication/commerce-12-sxemy-buxgalterskix-provodok-30-finansovij-lizing-uchetnye-nyuansy>
4. Hrytsyno O. M. Opodatkuvannia operatsii lizynhu i orendy v Ukraini / Hrytsyno O. M. // Investitsii: praktyka ta dosvid. – 2011. - № 12. - s. 35-38. - Rezhym dostupu : http://www.investplan.com.ua/pdf/12_2011/12.pdf
5. Nechaev, A. S. Forming methodologies to improving the efficiency of innovative companies based on leasing tools / Nechaev, A. S., Zakharov, S. V., Barykina, Y. N., Vel'm, M. V., & Kuznetsova, O. N. // Journal of Sustainable Finance & Investment. – July 2020. – с. 1-18. - Rezhym dostupu : <https://www.tandfonline.com/doi/epub/10.1080/20430795.2020.1784681?needAccess=true>
6. Kalabukhova S.V. Analiz efektyvnosti lizynhovyykh operatsii / Kalabukhova S.V. // Problemy teorii ta metodolohii bukhgalterskoho obliku, kontroliu i analizu. - 2014. - Vyp. 3 (30). - С. 159-164.
7. Rahman, S. K. An Evaluation of Leasing Companies' Efficiency Through Data Envelopment Analysis: A Study on Selected Firms of Bangladesh / Rahman, S. K. // International Journal of Project Management and Productivity Assessment (IJPMPA). 2020. - 8(2). – с. 1-22. - Режим доступу: <http://doi.org/10.4018/IJPMPA.2020070101>
8. Dalfard, V.M. Performance Evaluation and Prioritization of Leasing Companies Using the Super Efficiency Data Envelopment Analysis Model / Dalfard, V.M., Sohrabian, A., Najafabadi, A.M., & Alvani, J. // Acta Polytechnica Hungarica. - 2012.- Vol. 9. - No. 3. – с. 183-194.
9. Asghar Ali. Efficiency of Modaraba and Leasing Companies in Pakistan / Ali Asghar, Muhammad Jam e Kausar and Afza, Talat // Middle-East Journal of Scientific Research. - November, 2013. - 17 (3). – с. 305-314.
10. Csisksova A., Derco J. Measuring the efficiency of financial leasing / Csisksova A., Derco J. // Economics focus. - Biatec. -

11/2005. - Volume XIII. – с.13-15.

11. Huida L. Inventaryzatsiia maina, peredanoho u finansovu orendu: Praktychna bukhhalteriia [Elektronnyi resurs] / Huida L. // Debet-kredyt. Ukrainnyi bukhhalterskyi tyzhnevnyk. – 2001. - № 39. - Rezhym dostupu: <https://dtkr.com.ua/debet/ukr/2001/39/39pr18.html>

12. Pravda M., Onyshko D. Bukhhalterskyi ta podatkovyi oblik orendnykh operatsii: Praktychna bukhhalteriia - Oblik orendnykh operatsii [Elektronnyi resurs] / Pravda M., Onyshko D. // Debet-kredyt. Ukrainnyi bukhhalterskyi tyzhnevnyk. – 2001. - № 05. - Rezhym dostupu: <https://dtkr.com.ua/debet/ukr/2001/05/05pr2.html>

13. Paliienko I.V. Analiz suchasnykh metodyk otsinky efektyvnosti lizynhovykh operatsii [Elektronnyi resurs] / I.V. Paliienko, V.M. Kochetkov. – Rezhym dostupu do statti: <http://probl-economy.kpi.ua/pdf/2012-1.pdf>

14. Kyshakevych, B.I. Stres-testuvannia ekonomichnoho kapitalu banku na osnovi odnofaktornykh modelei / B.Iu. Kyshakevych // Naukovyi visnyk Natsionalnoho lisotekhnichnoho universytetu Ukrainy: Zbirnyk naukovo – tekhnichnykh prats. Lviv: NLTU Ukrainy. – 2011. – Vyp. 21.02 S. 210 – 219.

Надійшла / Paper received : 19.12.2021

Надрукована / Printed : 31.01.2022

УДК 65.01

DOI: 10.31891/2307-5740-2022-302-1-38

КУПАЛОВА Г. І.

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

e-mail: prof.galina@gmail.com

ГОНЧАРЕНКО Н. В.

<https://orcid.org/0000-0003-3318-1277>

e-mail: nota7sha@ukr.net

КОРЕНЄВА Н. О.

<https://orcid.org/0000-0003-3318-1277>

e-mail: nkoreneva@gmail.com

МАЛІНОВСЬКА Д. К.

<https://orcid.org/0000-0003-3373-947X>

e-mail: ulianovadk@gmail.com

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

КРИЗА В ПІДПРИЄМНИЦТВІ – СУТНІСТЬ ТА НЕОБХІДНІСТЬ УПРАВЛІННЯ

В статті розглянуто теоретичні передумови управління кризою в підприємстві. Досліджено підходи щодо виокремлення її класифікаційних ознак. Виокремлено основні етапи розвитку кризи в підприємстві. Визначено основні чинники, що впливають на виникнення кризових явищ. Обґрунтовано, що в умовах трансформації доцільно виокремити дефініцію «кризи в підприємстві» як окремий об'єкт управління.

Ключові слова: криза, кризові явища, кризова ситуація, кризовий стан, антикризове управління.

HALINA KUPALOVA, NATALIYA GONCHARENKO,
NATALYA KORENEVA, DARIA MALINOVSKA

Taras Shevchenko National University of Kyiv

CRISIS IN ENTERPRISE – THE ESSENCE AND NECESSITY OF MANAGEMENT

The article considers the theoretical prerequisites for crisis management in business. The relevance this problem studying is outlined by the crisis manifestation permanence during all the years of Ukraine independence. Having analyzed the processes of emergence and passage of the crisis, their appearance was identified not because of socio-economic changes in society (they always humanity accompany), but because of inability to detect, control and respond to imbalances in the enterprise management system. Often, the "crisis" is a "turning point", "negative process", "exacerbation of contradictions in the system", "evolutionary process of enterprise development", "stage of the enterprise life cycle", "potential for change", "random factor". It should be emphasized that to describe the crisis of the enterprise are often used as equal concepts "crisis phenomenon", "crisis situation", "crisis situation", "crisis". However, they all differ in time and consequences for the system. When forming anti-crisis policy in the enterprise, any problem in any business process, which is left without attention and analysis now, in the future has every chance to turn into a crisis. Crises in the company are different in nature, causes and consequences. Therefore, the success of crisis management depends on the timely recognition of symptoms. Understanding the causes of the crisis (disease) will help to invent a "cure" - counter-shock or anti-crisis measures. There should be a specific list of anti-crisis actions for each type of crisis and its stage. Therefore, in our opinion, crisis management is a set of timely point management measures to diagnose, neutralize, prevent and overcome crises at a particular stage of the crisis in the subordinate system in conditions of risk and uncertainty.

Key words: crisis, crisis phenomena, crisis situation, crisis state, anti-crisis management.

Постановка проблеми у загальному вигляді

та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями

Постійна мінливість ситуації, швидкоплинність загроз і викликів, а саме світова економічна криза 2008-2009 р., гібридна війна з Російською Федерацією, пандемія COVID-19, а також непослідовні трансформаційні процеси на державному рівні, які в умовах відсутності загальної системи стратегічного планування важко передбачувани, є причиною виникнення кризових ситуацій в економіці в цілому і на більшості підприємств України. В таких економічних умовах особливу увагу слід приділити виявленню можливих і наявних зон ризиків, кризових ситуацій для формування запобіжного (антикризового) підходу до керування підприємством. Це дозволить забезпечити його стійке функціонування в умовах надзвичайної нестабільності й невизначеності. Розуміння природи, виявлення причин виникнення та впливу кризових явищ на діяльність підприємства є ключовими етапами у розробці системи антикризового управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Досить широкий спектр поглядів щодо сутності поняття «кризи» в цілому, класифікацій її видів представлені у працях учених-економістів І. Ансоффа, П. Друкера, А. Томпсона, Р. Фостера, Г. Хейла, Й. Шумпетера та ін. Серед українських дослідників, що одними із перших приділили значну увагу розкриттю теоретико-методичних засад антикризового управління, обґрунтуванню його необхідності, варто назвати таких як: К. Головач, О. Гудзь, Є. Діденко, Н. Лікарчук і В. Юрчишин.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується стаття

Відаючи належне зазначеним вище й іншим ученим та їх доробкам щодо антикризового управління, водночас слід відзначити їх глобальний характер, тобто розгляд і аналіз переважно на макрорівні. Через сучасну спричинену коронавірусом економічну кризу, яку фахівці оцінюють більше руйнівною за тривалістю та наслідками, ніж Велика депресія 1930-х років, є необхідність подальшого ретельного вивчення сутності кризи, особливостей її розвитку для відпрацювання дієвих заходів антикризового управління на рівні господарюючих суб'єктів, зокрема підприємств.

Формулювання цілей статті

Метою статті є розвиток теоретичних засад антикризового управління шляхом уточнення дефініції «криза» як об'єкта управління, виділення та характеристики основних етапів кризового процесу.

Виклад основного матеріалу

Актуальність дослідження зазначеної проблеми окреслюється перманентністю кризових проявів упродовж усіх років незалежності України. У 2000 р. після виходу країни з довготривалої кризи (близько 10 років), спричиненої розпадом СРСР, кризові явища переслідували країну кожні 4-5 років, причому збільшувалася їх тривалість [1, с. 119]. Отже, вітчизняні підприємства зароджуються і розвиваються в перманентних умовах зовнішніх соціально-економічної, а часто і політичної криз. Тому існує нагальна потреба в комплексному дослідженні сутності та характерних рис кризи на рівні окремих суб'єктів господарювання.

Встановлено, що етимологічне значення слова «криза» походить від грецького «κρίσις» - «складний, загострений стан, різкий перелом або занепад» [2, с. 462]. Існує безліч визначень дефініції «криза», тому донині у фахівців немає єдиного підходу щодо трактування сутності цього терміну. Найчастіше «криза» характеризується як: «переломний момент», «негативний процес», «загострення протиріч в системі», «еволюційний процес розвитку підприємства», «етап життєвого циклу підприємства», «потенціал змін», «випадковий фактор».

Найбільш змістовне, на нашу думку, визначення терміну «криза на підприємстві» дала К.С. Головач «це переломний момент, погіршення параметрів функціонування, реальність банкрутства, руйнівна сила, порушення рівноваги, природне явище життєвого шляху підприємства, потенціал змін» [3, с. 76].

Типовими ознаками будь-якої кризи є: циклічність, еволюційність, суперечливість, конструктивність, дуалізм і синергія (рис. 1).



Рис. 1. Основні ознаки кризи на підприємстві

Розглянемо вищевказані ознаки кризи детальніше. *Циклічність* означає перехід на наступний етап життєвого циклу підприємство здійснює після певної кризи; *еволюційність* – це підприємницька система або розвивається, або занепадає; *суперечливість* полягає у здатності кризи «підсвітити» комплекс взаємозалежних проблем в системі; *конструктивність* значить випробування підприємницької системи на міцність; *дуалізм* передбачає, що криза для підприємства може нести як позитивні, так і негативні наслідки. *Синергія* вказує на здатність накопичувати ефект від прояву декількох факторів одночасно.

Слід наголосити, що для опису кризи підприємства часто використовуються як рівнозначні поняття «кризове явище», «кризова ситуація», «кризовий стан». Проте, вважаємо, що вони різні як за часовими проміжками, так і за наслідками для системи.

Послідовність настання кризового явища, кризова ситуації, кризового стану та самої кризи зображено на рис. 2.

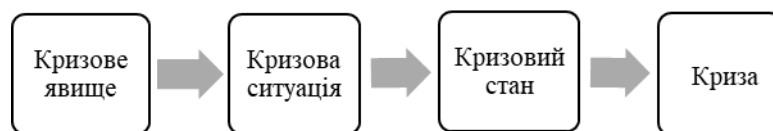


Рис. 2. Послідовність розвитку кризового явища на підприємстві

Підприємство зазвичай розглядається як система, що, в свою чергу, складається з підсистем (підрозділи, служби, бізнес - процеси, ділянки, цехи, відділи тощо). Кожна наступна за ієрархією підсистема має власні підсистеми. Коли відбуваються будь-які позитивні чи негативні зміни, змінюються і підсистеми, але різними темпами. Одні (лідери) змінюються швидше. До таких належать відділи маркетингу, продажу. Аутсайдерами виступають відділ кадрів, бухгалтерія, оскільки такі зміни у них проходять повільніше. Зазначені зміни викликають дезінтеграцію. Як наслідок, виникають гепи в розвитку, що спричиняє кризові явища, наприклад, невиявлена вчасно потреба у додаткових працівниках.

З точки зору періодичності виникнення, слід виділити: 1) раптові кризові явища, що характеризуються непередбачуваністю виникнення і відсутністю часу на реагування; 2) кризові явища, які виникають періодично, є більше передбачуваними і дозволяють своєчасно визначити і застосувати антикризові заходи; 3) постійні кризові явища, що виникають періодично або що діють постійно, незважаючи, іноді всупереч зусиллям з їх подолання [4, с. 24].

Якщо підприємство не реагує на виникнення кризових явищ (а так буває практично завжди), то їх кількість зростає, і процеси набувають негативного відтінку. Мова йде про перехід до наступного пункту послідовності – кризової ситуації – невідповідність кадрів новим реаліям, несвоєчасна оцінка ризиків та подача фінансової інформації для керівництва.

Кризова ситуація може стати сходинкою до прогресу, бо може супроводжуватися несподіваними відкриттями, зростанням і спонукати до розробки більш досконалої стратегії розвитку. Проте, якщо на цьому етапі залишити все без змін та своєчасно не втрутитися, то погіршення показників господарської діяльності та економічного стану підприємства призведуть до розгортання кризового стану. Сукупність кризових явищ формує передумови для виникнення наступного етапу – кризового стану підприємства. Чим різкіші зміни при цьому будуть відбуватися в різних бізнес процесах, тим швидше підприємницька система досягне пікового етапу – кризи.

На підприємстві кризи у динаміці найчастіше проходять такі три фази – латерна, період обвалу та депресія. Наочно вони зображені на рис. 3.



Рис. 3. Фази розвитку кризи на підприємстві

Перша латерна фаза означає період, коли тільки з'являються перші тріщини, тобто ознаки можливого погіршення ситуації. Друга фаза – це вже період обвалу, стрімкого загострення усіх можливих протиріч, погіршення показників динаміки. Завершальний період – це фаза депресії, або тимчасова рівновага, період аналізу антикризових дій. Лише якість цих дій може вплинути на подальшу динаміку - поступова адаптація та зростання, чи - фінальне закриття.

Отже, криза потрібна системі, що розвивається, так само як і стабільний стан. Вона є закономірним етапом розвитку: еволюційного чи інволюційного. Під час кризи втрачається рівновага економічної системи через загострення протиріч та здійснюється тотальна чистка для бізнесу: закриваються старі та неефективні бізнес-процеси, ліквідуються неконкурентоспроможні продукти. Таким чином, не кожна проблема може перетворитися на кризу. Таке може статися лише за умови нерозуміння процесу, який відбувається, та через невикористання превентивних заходів, засобів, які б відвернули перехід в стан піке.

Слід зазначити, що, на думку багатьох авторів, зокрема О.В. Федірець, «однозначної точки зору на послідовність (черговість) застосування тих, чи інших антикризових процедур, оптимальну норму співвідношення між ними не досягнуто, методичний інструментарій кожного етапу антикризових перетворень формується емпірично без належного обґрунтування доцільності саме цих заходів» [5, с. 229].

З позиції Н.В. Лікарчук, антикризове управління - це «процес, що має природний закономірний зміст, який визначається управлінською суттю: цілепокладанням; оцінкою ситуації; встановленням

головних проблем; прийняттям та реалізацією управлінських рішень» [6, с. 259]. Тим часом Є. О. Діденко вважає, що «процес протидії та подолання криз не може носити хаотичний характер, він має бути ретельно структурованим, що дасть змогу оптимізувати використання ресурсів» [7, с. 93].

Кризи в підприємстві неоднакові за своєю сутністю, причинами виникнення та наслідками. Тому успіх управління кризами залежить від своєчасного розпізнавання симптомів їх появи. Розуміння причин появи кризи (хвороби) допоможе винайти контр-ударні «ліки», чи антикризові заходи. Для кожного виду кризи та його етапу має бути сформований конкретний перелік антикризових дій. Тому, на наш погляд, під терміном *антикризове управління* слід розуміти сукупність своєчасних точкових управлінських заходів щодо діагностики, нейтралізації, упередженню та подоланню кризових станів на конкретному етапі кризи у підпорядкованій системі в умовах ризику та невизначеності. Якість таких заходів в умовах пандемії COVID-19 залежить від оперативного отримання (збирання) інформації, оброблення (аналізу) та формування обґрунтованих пропорцій і варіантів розвитку подій. Це можна досягти лише за умови діджиталізації всіх бізнес процесів і забезпечення ефективної комунікації між виконавцями на підприємстві. Такі підходи підтверджуються у Звіті KPMG, (звіт, який команда KPMG в Україні щороку готує за результатами опитування керівників компаній в Україні), окрема «організації збільшують свої інвестиції у цифрову трансформацію, щоб забезпечити своєму бізнесу майбутнє. Керівники не припиняють ретельно вивчати, як діджиталізувати операції і як технологічні переваги можуть підвищити якість обслуговування клієнтів і залученість співробітників» [8, с. 12].

Таким чином, ефективне антикризове управління потребує застосування творчого, системного, комплексного підходу. У зв'язку з цим ми цілком поділяємо точку зору О.Є. Гудзь про те, що «нині підприємства при формуванні стратегії антикризового управління мають використовувати не одну, а цілий комплекс інтегрованих цифрових технологій, продуктів та послуг: систем управління маркетингом, продажами і сервісом; телефонії і менеджером; систем документообігу і управління персоналом; облікових систем і безлічі інших корпоративних додатків» [9, с. 7].

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Проаналізувавши процеси виникнення та проходження кризи, слід визнати, що вони виникають не скільки через соціально-економічні зміни в суспільстві (вони завжди супроводжують людство), стільки через невміння вчасно виявляти, контролювати й ургентно реагувати на прояви дисбалансу в системі управління підприємствами.

Некомпетентне керівництво підприємств, що не розуміє і не тому не сприймає наявну кризову ситуацію, витрачає колосальну кількість енергії на опір замість того, щоб використовувати її на продуктивні дії щодо виходу із кризи. Слід пам'ятати: при формуванні антикризової політики на підприємстві, що будь-яка проблема в будь-якому бізнес процесі, яку нині не проаналізували і залишили поза увагою, в майбутньому може перетворитися на кризу.

Дієве антикризове управління повинно включати сукупність ефективних управлінських заходів щодо діагностики, нейтралізації, упередження та подолання кризових станів стосовно конкретних етапів кризи з урахуванням наявних і очікуваних ризиків, особливо в існуючих умовах невизначеності та нестабільності.

Література

1. Виклики і ризики розгортання кризових процесів в Україні та напрями економічної політики їх запобігання / наук. ред. В. Юрчишин. – Київ : Заповіт, 2017. – 156 с.
2. Словник іншомовних слів / за ред. О.С. Мельничука – К. : Головна редакція УРЕ, 1985. – 968 с.
3. Головач К. С. УЗАГАЛЬНЕННЯ НАУКОВИХ ПІДХОДІВ ДО ПОНЯТТЯ «КРИЗА НА ПІДПРИЄМСТВІ» // «Вісник ЖДТУ»: Економіка, управління та адміністрування. – 2015. – 1(71). – С. 74–79.
4. Стратегія міжнародного маркетингу в антикризовому управлінні : теорія і практика: [Монографія] / М. В. Корж, С. Т. Пілецька, Т. С. Чуніхіна, К. І. Маліношевська. – К. : ЦП «Компринт», 2019. – 449 с.
5. Федірець О. В. Стратегічні аспекти формування антикризової програми підприємства / О. В. Федірець, А. С. Зеленський, А. О. Тищенко // Економічний форум. – Луцьк : ЛНТУ, 2018. – № 4 – С. 227-233.
6. Лікарчук Н.В. КРИЗИ В СИСТЕМІ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ: ПРИЧИНИ ВИНИКНЕННЯ ТА ШЛЯХИ ВРЕГУЛЮВАННЯ // Право та державне управління, 2020. № 4. с. 256-261.
7. Діденко Є. О., Фесюн А. С. Теоретико-методичні засади антикризового управління підприємствами // Економіка та держава, 2018. № 11, с. 90-96.
8. Звіт KPMG 2020 CEO Outlook // https://home.kpmg/content/dam/kpmg/ua/pdf/2020/09/CEO-Outlook-Report-UA_Global.pdf. (останнє звернення: 10.02.2022)
9. Гудзь О.Є. Формування стратегії антикризового управління підприємств // Економіка. Менеджмент. Бізнес. 2019. № 2. С. 4–10.

References

1. Vyklyky i ryzyky rozghortannia kryzovykh protsesiv v Ukraini ta napriamy ekonomichnoi polityky yikh zapobihannia. / Nauk. red. V. Yurchyshyn. – Kyiv: Zapovit, 2017. – 156 s.
2. Slovnyk inshomovnykh sliv / za red. O.S. Melnychuka – K.: Holovna redaktsiia URE, 1985. – 968 s.
3. Holovach K. S. UZAHALNENNA NAUKOVYKH PIDKHODIV DO PONIAITTA «KRYZA NA PIDPRYEMSTVI». «Visnyk ZhDTU»: Ekonomika, upravlinnia ta administruvannia, (1(71), 2015 s. 74–79.
4. Stratehiiia mizhnarodnoho marketynhu v antykryzovomu upravlinni : teoriia i praktyka: [Monohrafiia] / M. V. Korzh, S. T. Piletska, T. S. Chunikhina, K. I. Malinoshevska . – K. : TsP «Kompynt», 2019. – 449 s.
5. Fedirets O. V. Stratehichni aspekty formuvannia antykryzovoi prohramy pidpriemstva / O. V. Fedirets, A. S. Zelenskyi, A. O. Tyshchenko // Ekonomichnyi forum. – Lutsk: LNTU, 2018. –№ 4 – S. 227-233.
6. Likarchuk N.V. KRYZY V SYSTEMI DERZHAVNOHO UPRAVLINNA: PRYCHYNY VYNYKNENNA TA SHLAKHY VREHULIVANNIA // Pravo ta derzhavne upravlinnia, 2020. № 4., s.256-261.
7. Didenko Ye. O., Fesiun A. S. Teoretyko-metodychni zasady antykryzovoho upravlinnia pidpriemstvamy // Ekonomika ta derzhava, 2018. № 11, s. 90-96.
8. Zvit KPMG 2020 CEO Outlook. // https://home.kpmg/content/dam/kpmg/ua/pdf/2020/09/CEO-Outlook-Report-UA_Global.pdf. (ostannie zvernennia: 10.02.2022)
9. Hudz O.Ie. Formuvannia stratehii antykryzovoho upravlinnia pidpriemstv // Ekonomika. Menedzhment. Biznes.2019. № 2. S. 4–10.

Надійшла / Paper received : 01.01.2022

Надрукована / Printed : 31.01.2022

УДК 332

DOI: 10.31891/2307-5740-2022-302-1-39

ДОНЧАК Л. Г.

<https://orcid.org/0000-0003-1764-872X>

e-mail: lesiaddonchak@gmail.com

ШКВАРУК Д. Г.

<https://orcid.org/0000-0003-3617-9375>

e-mail: schkvarukdina@gmail.com

Вінницький навчально-науковий інститут економіки
Західноукраїнський національний університет

ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ТА СТРУКТУРНИХ ЕЛЕМЕНТІВ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ

У статті обґрунтовано значення таких понять як «потенціал» та «економічний потенціал», які являються основним підґрунтям для ефективного функціонування будь-якої країни, регіону чи підприємства та сформовано власне бачення даних категорій, а саме під економічним потенціалом регіону доцільно розглядати всі економічні ресурси, можливості, здатності територіальної одиниці здійснювати господарсько-виробничу діяльність, забезпечувати суспільні потреби населення, використовувати всі можливі складові регіону для економічного, суспільного та господарського зростання. Охарактеризовано основні структурні компоненти економічного потенціалу регіону, до яких належить екологічний потенціал, фінансовий, ресурсний, кадровий потенціал, потенціал якості життя, інвестиційно-інноваційний потенціал. На основі проведеного дослідження доведено тісний взаємозв'язок основних структурних елементів економічного потенціалу.

Ключові слова: потенціал, економічний потенціал, економічний потенціал регіону, структурні елементи економічного потенціалу регіону.

LESYA DONCHAK, DINA SHKVARUK

Vinnytsia Educational and Scientific Institute of Economics
Western Ukrainian National University

DETERMINATION OF THE ESSENCE AND STRUCTURAL ELEMENTS OF THE ECONOMIC POTENTIAL OF THE REGION

The article substantiates the importance of such concepts as "potential" and "economic potential", which are the main basis for the effective functioning of any country, region or enterprise and formed its own vision of these categories. which can be used in the process of achieving current or future goals. With regard to the category of "economic potential of the region", it is advisable to consider all economic resources, opportunities, capabilities of the territorial unit to carry out economic and production activities, meet public needs, use all possible components of the region for economic, social and economic growth.

The main structural components of the economic potential of the region are characterized, which include environmental potential, financial, resource, human resources, quality of life potential, investment and innovation potential. Thus, the concept of "economic potential of the region" includes not only a set of resources, but also the qualitative characteristics of the regional systems themselves. These characteristics allow us to assess the orientation of the existing system of industrial relations, development priorities, social policy in the regions to address the challenges of modernization.

Based on the study, the close relationship between the main structural elements of economic potential has been proven. Thus, the economic potential of the region is a complex, dynamic system that depends on the best combination of certain types of economic resources, opportunities, abilities that are involved in the production process and affect the level of efficiency of its management. And this is the sum of all the potentials of the region, and their optimal use to identify the economic base of the object of study.

Thus, the study shows that the use of economic potential should always be associated with the achievement of certain goals and improve the economic development of the territorial unit or the country as a whole.

Keywords: potential, economic potential, economic potential of the region, structural elements of economic potential of the region.

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

В сучасному динамічному розвитку економічних процесів та постійній зміні впливу зовнішніх та внутрішніх факторів, кожна держава, регіон чи підприємство повинно бути здатне до підтримання своїх конкурентних переваг. Сьогоднішні події в Україні активізують питання вибору стратегії розвитку регіону, яка б мала змогу використовувати всі ресурси, можливості адміністративно-територіальної одиниці для визначення її сильних сторін, а також на повну використання її економічного потенціалу. Це дозволить забезпечити ефективне здійснення соціально-економічних перетворень і отримання конкурентних переваг регіону. Тому постає питання в необхідності зосередження уваги саме на визначенні підходів до використання економічного потенціалу окремих територій, та основних його складових.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Дослідженням сутності економічного потенціалу займалися чимало як вітчизняних, так і закордонних вчених. Серед український науковців варто виділити Н. Краснокутська, О. Балацький,

О. Басюк, С. Мочерний, О. Федонін, В. Бондаренко, О. Демин, С. Лешанич, Л. Масловська, М. Макаренко та ін. Також варто відзначити і закордонних економістів, таких як: К. Маркса, Б. Мочалова, Л. Абалкіна, А. Азріліяна та ін. Та незважаючи на дуже велику кількість наукових праць в даній проблематиці, постійно виникає необхідність в розробці та поглибленому дослідженні сутності економічного потенціалу з урахуванням трансформаційних змін сучасного світу.

Формулювання цілей статті

Метою статті є узагальнення теоретичних аспектів таких понять, як «потенціал», «економічний потенціал регіону», узагальнення теоретичних підходів до визначення структурних компонентів економічного потенціалу регіону.

Виклад основного матеріалу

Сьогодні потребує пошуку все більш сучасних інструментів регулювання територіального розвитку, і поряд з цим на перший план постає пошук власних ресурсів та можливостей регіону для активації саме внутрішніх резервів. Запровадженні реформи децентралізації дали поштовх для розширення повноважень саме в межах регіону, тому використання можливостей саме територіальної одиниці допоможе забезпечити економічно стабільний розвиток та утримуватиме регіон на належному економічному рівні, і дасть змогу реагувати на негативні мікро- та макроекономічні впливи. Сьогодні існує чимала глобальна конкуренція між регіонами, яка провокує створення нових вимог до їх конкурентоспроможності, тому перед територіальними одиницями постає необхідність використання наявних ресурсів та можливостей, а саме у використанні економічного потенціалу регіону.

Доцільно розглянути більш детально такі поняття як «потенціал» та «економічний потенціал». Поняття «потенціал» на сьогоднішній день застосовується майже у всіх сферах наукової та практичної діяльності. «Потенціал» походить від латинського «potential» у перекладі означає «приховані можливості», «наявні сили». Сьогодні поняття «потенціал» немає конкретного визначення, адже кожен науковець трактує його по-різному, тобто дане поняття є багатозмістовним. Так, під потенціалом розуміють ті можливості, сили, ресурси, які можуть бути використанні в процесі здійснення теперішньої або майбутньої цілі.

Багато науковців пропонують різні дефініції поняття «потенціал». Так, Жувагіна І.О. «потенціал» вбачає як здатність, як можливість, як сукупність ресурсів, як результат відносин між суб'єктами господарської діяльності [1].

Взагалі, поняття «потенціал» було запозичено з фізики. Проте, не слід з точністю порівнювати потенціал в фізиці та потенціал в економіці, оскільки, в економіці це поняття має дещо переносний характер. Тобто, з точки зору фізики, потенціал – це та кількість енергії, яку накопичила система, і яку вона може використати в своїй роботі. В економіці ж потенціал розглядається в переносному значенні, тобто це свого роду певні ресурси, сили, здібності, можливості, які система (держава, регіон, підприємство) може використати в майбутньому. Разом з цим, варто сказати, що все ж таки спільним залишається сутність, тобто і в фізиці, і в економіці, потенціал – це ті ресурси, що використовують системою.

Якщо мова йде про економічний потенціал, то дане визначення теж має чимало значень. Варто сказати, що в науковій літературі існують декілька підходів до визначення даного поняття. Як зазначає М. Макаренко «...економічний потенціал у більшості випадків розглядають як сукупну здатність економіки та її галузей, підприємств, господарств здійснювати виробничо-економічну діяльність, випускати продукцію, товари і послуги, задовольняти запити населення, суспільні потреби, забезпечувати розвиток виробництва і потреби споживача» [2].

О. Ф. Балацький [3] визначає економічні ресурси як основні елементи економічного потенціалу, які має в розпорядженні суспільство на кожному рівні розвитку виробничих сил у межах історично визначеної системи виробничих відносин, за допомогою яких досягаються конкретні цілі економічного та соціального розвитку.

На думку О. В. Басюк [4], економічний потенціал відображає економічну могутність нації, реальні ресурси та можливості, здатні задовольняти суспільні потреби та забезпечувати соціально-економічний прогрес. При цьому, підкреслюється важливість діалектичної взаємодії таких складових економічного потенціалу, як: продуктивні сили, техніко-економічні та організаційні відносини, права власності та господарський механізм.

З проведеного дослідження випливає, що кожен науковець по-різному трактує поняття економічний потенціал. Одні з них вважають ресурси основною його складовою, решта враховує можливості, здібності. Пропонуємо власне бачення поняття «економічний потенціал». Отже, під економічним потенціалом регіону варто розуміти всі економічні ресурси, можливості, здатності територіальної одиниці здійснювати господарсько-виробничу діяльність, забезпечувати суспільні потреби населення, використовувати всі можливі складові регіону для економічного, суспільного та господарського зростання.

Варто розглянути основні структурні компоненти економічного потенціалу регіону, які зображенні на рис. 1.

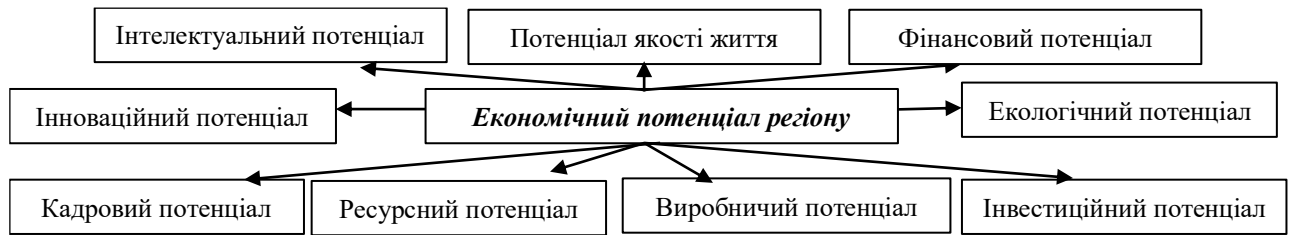


Рис. 1. Структурні компоненти економічного потенціалу регіону

Більш детально розглянемо кожен із них. Отже, інтелектуальний потенціал – це здатність використовувати інтелектуальні знання та вміння населення регіону для здійснення поставленої мети. Здебільшого даний вид потенціалу є прихований або ж не використовується належним чином.

Потенціал якості життя – це соціальна інфраструктура, соціальний захист населення регіону, перспективи для молоді в межах територіальної одиниці.

Інноваційний потенціал – це сукупність наявних ресурсів і можливість їх мобілізації з метою досягнення стратегічної інноваційної мети з використанням адекватного організаційно-правового механізму [5].

Фінансовий потенціал – це загальний обсяг наявних фінансових ресурсів, які уже створенні чи можуть бути сформовані за рахунок здійснення виробничого-господарської діяльності в регіоні, а також це всі фінансові можливості територіальної одиниці. Що стосується інвестиційного потенціалу, то його варто розглядати як здатність регіону залучати різного роду інвестиційні ресурси для здійснення економічного зростання. Це можуть бути як власні так і залучені кошти.

Якщо розглядати кадровий потенціал, то тут доцільно звертати увагу саме на можливості регіону використовувати освітній, кваліфікаційний та професійний склад кадрів, а також можливості раціонального його використання. Одним з основних на даний час структурних компонентів економічного потенціалу являється саме екологічний, так як сьогодення екологічна ситуація в світі дає поштовх для кожної країни, регіону, підприємства шукати можливості поєднання виробництва та природного середовища з мінімальними втратами останнього. Отже, екологічний потенціал регіону – це природні умови, фактори та багатства регіону, уже залучені в господарський оборот, а також доступні для освоєння при даних технологіях і соціально-економічних відносинах.

Ресурсний потенціал – це можливість оптимального та ефективного використання ресурсів адміністративно-територіальної одиниці у процесі виготовлення матеріальних благ та послуг з метою досягнення визначених цілей у межах відповідного регіону [6]. Що стосується, виробничого потенціалу, то тут варто розглядати спроможність регіону залучати та використовувати необхідну кількість витрат праці та капіталу для того, щоб виготовляти продукцію за одиницю часу.

Таким чином, поняття «економічний потенціал регіону» включає в себе не тільки сукупність ресурсів, а й якісні характеристики самих регіональних систем. Ці характеристики дозволяють оцінити спрямованість існуючої системи виробничих відносин, пріоритетів розвитку, соціальної політики в регіонах на вирішення завдань модернізації.

Економічному потенціалу притаманні такі характеристики, як взаємозв'язок, взаємодія та взаємозамінність його структурних елементів. Взаємозв'язок і взаємодія елементів являє собою загальний економічний закон відповідності між елементами потенціалу, коли їх спільне погоджене функціонування та взаємодоповнення за рахунок інтегрального впливу утворює нові якості сукупного потенціалу. Властивість взаємозамінності полягає в можливості зменшення або збільшення в системі одного ресурсу, що, своєю чергою, може бути компенсовано в певних пропорціях іншим. Такі характеристики зумовлюють широкую конкурентоздатність елементів потенціалу та відіграють важливу роль у їх розвитку, надають потенціалу високого рівня надійності [7].

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Отже, з проведеного дослідження випливає, що використання економічного потенціалу має завжди бути пов'язане з досягненням певних цілей та покращенням економічного розвитку територіальної одиниці чи країни загалом. Економічний потенціал регіону являє собою комплекс використання наявних ресурсів та можливостей регіону, задля забезпечення сталого та конкурентного розвитку, а також суспільного блага населення.

Таким чином, економічний потенціал регіону – це складна, динамічна система, що залежить від якнайкращого поєднання певних видів економічних ресурсів, можливостей, здібностей, які залучені у виробничий процес та впливають на рівень ефективності управління ним. А також це сума всіх потенціалів регіону, та оптимальне використання їх для виявлення економічної бази об'єкта дослідження. Розглянувши погляди різних науковців, варто сказати, що виокремлення складових економічного потенціалу, дасть можливість прослідкувати всі наявні можливості та приховані ресурси регіону, так як сьогодення кризова

ситуація в економіці потребує використання в повній мірі саме економічного потенціалу, за рахунок якого можна налагодити економічні зв'язки, підняти конкурентоспроможність та покращити благоустрій території, а також визначити спеціалізацію господарств регіону.

Література

1. Жувагіна І.О., Когутенко К.С. Загальнонаукові підходи до формування економічного потенціалу підприємств торгівлі. Ефективна економіка. № 5. 2018. С. 1-6.
2. Макаренко М.В. Управління економічним потенціалом регіону як основою формування конкурентних переваг регіону. Актуальні проблеми економіки. 2012. № 4. С. 217-224.
3. Социально-экономический потенциал региона : монография / под общ. ред. О. Ф. Балацкого. Сумы : Университет. кн., 2010. 362 с.
4. Басюк О.В. Сутнісна характеристика категорії «економічний потенціал регіону». Вісник соціально-економічних досліджень. 2009. № 36. С. 244-249.
5. Руденко В.П. Український природно-ресурсний потенціал: Серія оцінкових картосхем: навч. посіб. Ч.3. Чернівці: Рута. 2005. 306 с.
6. Лешанич С.Є. Формування складових економічного потенціалу регіону. Моделювання регіональної економіки. 2013. № 2. С. 319-328.
7. Челомбітько Т. В. Сучасні підходи до дослідження економічного потенціалу як економічної системи. Проблеми економіки № 1 (43). 2020. С. 227-233.

References

1. Zhuvahina I.O., Kohutenko K.S. Zahalnonaukovi pidkhody do formuvannia ekonomichnoho potentsialu pidpriemstv torhivli. Efektyvna ekonomika. №5. 2018. pp. 1-6.
2. Makarenko, M. V. (2012) Ekonomichnyi potentsial rehionu yak osnova yoho rozvytku [Economic potential of the region as a basis for its development]. Visnyk Pryazovskoho derzhavnoho tekhnichnoho universytetu. Seriya: Ekonomichni nauky Bulletin of the Priazov State Technical University. Series: Economic Sciences, 34, pp. 12-18.
3. Socialno-ekonomicheskij potentsial regiona : monografiya / pod obsh. red. O. F. Balackogo. Sumy : Universitet. kn., 2010. 362 s.
4. Basiuk, O. V. (2009) Sutnistna kharakterystyka katehorii «ekonomichnyi potentsial rehionu» [Essential characteris-tic of the category «economic potential of the region»]. Visnyk sotsialno-ekonomichnykh doslidzhen. Bulletin of so-cio-economic research, 36, pp. 244-249.
5. Rudenko V.P. Ukrainnyi pryrodno-resursnyi potentsial: Seriya otsinkovykh kartoskhem: navch. posib. Ch.3. Chernivtsi: Ruta. 2005. 306 s.
6. Leshanych, S. Ye. (2013) Formuvannia skladovykh ekonomichnoho potentsialu rehionu [Formation of the compo-nents of the economic potential of the region]. Modeliuvannia rehionalnoi ekonomiky Modeling of regional eco-nomics, 2, pp. 319-328.
7. Chelombitko T. V. Suchasni pidkhody do doslidzhennia ekonomichnoho potentsialu yak ekonomichnoi systemy. Problemy ekonomiky № 1 (43). 2020. pp. 227-233.

Надійшла / Paper received : 17.12.2021

Надрукована / Printed : 31.01.2022

УДК 330.3; 338

DOI: 10.31891/2307-5740-2022-302-1-40

ЯЦИКОВСЬКИЙ Б. І.

<https://orcid.org/0000-0003-2966-3257>

e-mail: karpaty_2004@i.ua

ІВАНИШИНА Г. С.

<https://orcid.org/0000-0003-2292-7942>

ВНЗ «Національна академія управління

ГОЛУБКА С. М.

<https://orcid.org/0000-0002-5296-4798>

Рахукова палата України

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ КЛАСТЕРІВ ГІРНИЧОДОБУВНОЇ ГАЛУЗІ В УКРАЇНІ

У статті обґрунтовано, що ефективним методом забезпечення сталого розвитку суб'єктів діяльності гірничодобувної сфери, дієвим видом кооперації, у процесі якої окремі суб'єкти діяльності об'єднують зусилля у спільній системі (від геолого розвідки, розробки родовищ, виробництва до реалізації певного продукції гірничодобування), є кластер. Обґрунтовано можливості, які з'являються у суб'єктів господарювання (учасників кластерного об'єднання), реалізація яких обумовить ефективні результати кожного учасника, розвиток гірничодобувної галузі та, відповідно, національної економіки у цілому. Представлено класифікацію кластерів за різними ознаками, а також аргументовано необхідність уточнення розуміння «галузевих кластерів». Функціонування галузевих кластерів уточнено як щодо учасників кластерного об'єднання, так і щодо предмету діяльності галузевого кластера. Авторський підхід розуміння кластерів за класифікацією «галузевий» може об'єднувати учасників різних регіонів України (це особливо важливо щодо гірничодобувної галузі), а також завдання функціонування галузевого кластера мають визначитися за доцільними ознаками. Висвітлено особливості розвитку кластерних об'єднань в різних країнах. Аргументовано, що для формування кластера в гірничодобувній галузі необхідно спиратися на існуючий досвід функціонування кластерів у різних країнах світу та досягати усіх переваг, яких можна досягти шляхом об'єднання зусиль. Розроблено організаційно-економічний механізм функціонування та розвитку кластера гірничодобувної галузі, який представимо у вигляді сукупності елементів, що спрямовані на розвиток суб'єктів кластерного об'єднання шляхом реалізації їх стратегій (у т. ч. функціональних) у рамках загальної концептуально узгодженої стратегії функціонування та розвитку кластера. Реалізація визначених функцій, спираючись на обумовлені принципи, використовуючи необхідні методи та інструменти вирішення поставлених завдань обумовить підвищення ефективності діяльності учасників кластерного об'єднання, розвиток гірничодобувної галузі у системі національної економіки.

Ключові слова: гірничодобувна галузь, кластер, об'єднання, механізм

BOGDAN YATSYKOVSKYY, GALYNA IVANYSHYNA

Higher Education Institution «National Academy of Management»

STEPAN HOLUBKA

Accounting Chamber of Ukraine

ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC ASPECTS OF FORMATION OF CLUSTERS IN THE MINING INDUSTRY IN UKRAINE

The article substantiates that an effective method of ensuring sustainable development of mining entities, an effective type of cooperation, in the process of which individual entities combine efforts in a common system (from geological exploration, field development, production to the sale of certain mining products), there is a cluster. The opportunities that appear in the business entities (members of the cluster association), the implementation of which will determine the effective results of each participant, the development of the mining industry and, accordingly, the national economy as a whole. The classification of clusters on various grounds is presented, and the need to clarify the understanding of "industry clusters" is argued. The functioning of branch clusters has been clarified both in relation to the members of the cluster association and in relation to the subject of activity of the branch cluster. The author's approach to understanding clusters according to the "sectoral" classification can unite participants from different regions of Ukraine (this is especially important for the mining industry), and the tasks of the sectoral cluster should be determined by appropriate criteria. The peculiarities of the development of cluster associations in different countries are highlighted. It is argued that the formation of a cluster in the mining industry must be based on existing experience of clusters in different countries and achieve all the benefits that can be achieved by joining forces. The organizational and economic mechanism of functioning and development of the mining industry cluster has been developed, which will be presented as a set of elements aimed at the development of cluster entities through the implementation of their strategies (including functional) within the overall conceptually agreed strategy and cluster development.

Keywords: mining industry, cluster, association, mechanism

Постановка проблеми у загальному вигляді

та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями

Діяльність суб'єктів господарювання гірничодобувної галузі обумовлюється їх вихідним (базовим) станом та здатностями здійснення управління, реалізації стратегій та організації усіх бізнес-процесів на рівні підприємств/організацій; тенденціями економічної ситуації в Україні, її політико-правовою турбулентністю, а також швидкими змінами зовнішнього середовища, тиском потужних представників

зовнішнього ринку, які здійснюють діяльність з використанням сучасних техніко-технологічних інновацій.

В умовах динамічного бізнес-середовища, яке характеризується жорсткими вимогами до процесу управління, орієнтацією на досягнення максимально можливих кінцевих результатів за умов використання мінімально можливих затрат ресурсів, вирішення багатьох проблем відокремлено функціонуючих суб'єктів господарювання є можливим через налагодження зв'язків у рамках кластерного об'єднання, що логічно обґрунтовується їх родом діяльності та направленістю результатів діяльності кожного із учасників об'єднання (у нашому дослідженні – це суб'єкти гірничодобувної галузі).

Результатом ефективної інтеграції дослідницько-виробничо-збутових бізнес-процесів кластерного об'єднання на виході є науково-обґрунтовані та техніко-технологічні геологічні розвідка/розробка родовищ, економічно вигідні умови діяльності, реалізації, ефективне управління процесами, реалізація можливостей ефективного використання потужностей, оптимізація бізнес-процесів на кожному із етапів ланцюга доданої вартості.

Це актуалізує чіткість уявлення та використання у процесі управління підприємствами об'єктивних залежностей, що існують між входами бізнес-процесів (вхідні умови, витрати ресурсів), з одного боку, і виходами бізнес-процесів (результати діяльності) суб'єктів господарювання, з другого боку.

Тому, вирішення проблем функціонування суб'єктів гірничодобувної галузі, усунення ризиків їх діяльності, використання можливостей для досягнення позитивних результатів обумовлює необхідність дослідження організаційно-економічних аспектів функціонування та розвитку суб'єктів гірничодобувної галузі.

Аналіз досліджень та публікацій

Кластерам, як формі об'єднання суб'єктів діяльності, присвятили свої дослідження зарубіжні та вітчизняні науковці, у яких вони популяризують дану форму об'єднання, обґрунтовують умови, особливості та перспективи інтеграції суб'єктів господарювання певних секторів економіки.

Вагомий внесок в обґрунтування кластерної моделі економіки здійснив М. Портер, який визначив «кластери» як географічно об'єднані підприємства та організації, які працюють у певній сфері та пов'язані технологіями і досвідом. М. Портер вперше визначив поняття ланцюга вартості як цінність, за яку споживач готовий заплатити запитовану ціну [19]. Крім того, він зазначив, що основа конкурентних переваг формується шляхом організації різних видів діяльності з різною ефективністю.

Представник сучасної науки з проблем інтегрованих виробничих мереж (network) R. Hudson [16] виділив аксіоми, які займають центральне місце в концептуалізації економічної географії та зазначив, що економічні процеси повинні бути концептуальними в плані побудови складної схеми з безліччю зв'язків і циклів зворотного зв'язку, а не просто «простими» схемами або, навіть гірше, лінійними потоками.

Дослідженню проблем реформування економіки України і її регіонів на засадах кластерних технологій присвячено численні публікації М. Войнаренка (саме за його участі було сформовано перший кластер в Україні у 1998 р. у Хмельницькій області). Зокрема, у роботі М. Войнаренка вперше в українській економіці було дано визначення кластерів як територіально-галузевих добровільних об'єднань підприємств, які тісно співпрацюють з науковими установами та органами місцевої влади, з метою підвищення конкурентоспроможності власної продукції та економічного зростання регіону [2]. Висвітлення питань кластеризації, становлення інноваційної моделі співробітництва та використання кластерного інструментарію при розробці субрегіональних стратегій підвищення конкурентоспроможності економіки регіонів отримали подальший розвиток у статтях [3; 20].

Також дослідженню кластеризації як форми внутрішньої інтеграції та нової моделі економічного зростання, заснованої на використанні конкурентних переваг регіонів і поєднання промислового, наукового та управлінського потенціалу вітчизняної економіки присвячено публікацію [17].

Кластери в системі глобальної економіки висвітлює С. Соколенко [11]. За висновками автора, запровадження кластерної моделі економіки є методом протидії та боротьби з економічною кризою; С. Соколенко зазначає, що формування одинадцяти виробничих кластерів допомогло Фінляндії подолати кризу, яка виникла в 1991 р. [12].

А. Меліхов [9] опрацював процес моделювання виробничих потужностей підприємств машинобудування України в рамках вже сформованих кластерів. Дослідивши зв'язок між інтегральним коефіцієнтом інноваційної активності і валовими доходами, вартістю активів та витратами фонду заробітної плати, автор зазначає, що за рахунок покращення факторів виробництва та підвищення інноваційної активності підприємств машинобудування України можливо підвищити валовий дохід досліджуваних підприємств галузі.

Досліджуючи процес побудови кореляційної регресійної моделі залежності інноваційного індексу легкої промисловості та частки інноваційно-активних підприємств, що беруть участь в глобальних мережах інноваційного партнерства або мають мережеву співпрацю з іноземними партнерами з країн ЄС, українські науковці у публікації [18] довели взаємозв'язок між інноваційною діяльністю та різновидами мережевої взаємодії для цілей ефективного стратегічного управління мережевими структурами.

Варто виокремити ґрунтовну працю [20], у якій з'ясовано економічну природу ланцюгів вартості,

прیدілено увагу місцю виробничої функції в управлінні підприємствами машинобудування, визначено та з'ясовано вплив основних чинників (витрати трудових ресурсів, вартість основних, оборотних засобів та інтегрального рівня впровадження інноваційних бізнес-процесів) на результати діяльності підприємств шляхом застосування інструментарію економіко-математичного моделювання та програмного забезпечення Maple. Авторами здійснено прогнозування показників доходності виробничо-збутового ланцюга вартості та визначено стратегічний напрямок розвитку ланцюга у процесі формування інтеграційного кластерного об'єднання. Такий підхід можна використовувати і для прогнозування результатів кластера гірничодобувної галузі.

Питання розвитку гірничодобувної галузі висвітлено у працях вітчизняних науковців. Зокрема, Г. Рудько описує роль гірничодобувної промисловості в економіці світу та України, основні тенденції розвитку галузі в умовах глобалізації [10]; З. Шацька та Т. Ганзюк обґрунтовує шляхи підвищення ефективності діяльності підприємств гірничодобувної промисловості [14]; стан, проблеми та перспективи газовидобування в Україні висвітлено в праці М. Дихи [5], а в праці [6] розкрито небезпеку для України запуску «Північного потоку-2»; теоретико-методологічні аспекти економічного оцінювання гірничого капіталу нафтогазових компаній висвітлено у монографії Я. Витвицького [1]; у статті О. Дзьоби та І. Кінаш [4] проаналізовано вплив глобальних чинників на розвиток газового ринку.

Проте, попри значну кількість наукових праць, присвячених функціонуванню кластерів, питанням функціонування гірничодобувної галузі, багато питань щодо об'єднання зусиль суб'єктів діяльності гірничодобувної сфери залишилися поза увагою дослідників.

Формулювання цілей статті

Тому, метою статті є обґрунтування організаційно-економічних аспектів формування кластерів гірничодобувної галузі.

Виклад основного матеріалу

Україна посідає перше місце в Європі за кількістю і якістю родовищ корисних копалин: за території у 0,4 % суходолу всієї планети частка нашої держави у світовому їхньому видобутку становить приблизно 5 % (понад 20 млрд дол. США на рік) [14].

Наявність великих покладів сировинних ресурсів формує великий потенціал її розвитку, проте складні умови, в яких сьогодні функціонує галузь, обумовлюють неповне використання потенційних можливостей підвищення ефективності роботи суб'єктів господарювання галузі.

Розвиток підприємств гірничодобувної галузі гальмується внутрішніми проблемами, а саме, зношеністю основних виробничих засобів гірничодобувної галузі, які є фізично та морально застарілими. Суб'єкти галузі потребують модернізації та ефективних управлінських рішень.

Також варто зазначити, що добувні підприємства України мають не тільки оновлювати основні виробничі засоби, впроваджувати новітні технології та устаткування, які обумовлять вищий рівень продуктивності, зменшать втрати корисних копалин, нарощення видобутку, уможливають видобуток з родовищ, з яких неможливо видобувати за існуючих технологій тощо, а також необхідно проводити екологізацію діяльності усього технологічного циклу (видобуток, перероблення, збагачення), щоб зменшити техногенне навантаження на довкілля та забезпечити захист / безпеку людей та навколишнього природного середовища.

Тобто, має бути забезпечена екологічна безпека, а також підвищення ефективності діяльності суб'єктів гірничодобувної галузі обумовить посилення енергетичної та економічної безпеки України у системі національної безпеки.

Також необхідно враховувати вплив чинників зовнішнього середовища. Зокрема, Г. Рудько виокремлює такі основні тенденції розвитку галузі в умовах глобалізації [10]:

1. Більшість розвинених індустріальних держав поступово витісняє зі своїх територій підприємства з видобутку й перероблення мінеральної сировини, орієнтуючись на імпорт сировинної продукції. Австралія, ПАР і меншою мірою Канада поки є винятками із цього правила.

2. Світовий ринок майже всіх видів мінеральної сировини нині насичений і продуценти з індустріальних країн, здатні впливати на торговельну політику своїх держав, не зацікавлені в появі нових продавців, які пропонують сировину за низькими цінами.

3. Видобуток і перероблення мінеральної сировини завжди були ризикованими сферами вкладення капіталу з тривалим терміном окупності. Через це корпорації прагнуть мінімізувати ризик й освоювати родовища в державах з передбачуваною економікою і стабільним політичним режимом.

4. Дедалі більше країн «третього світу» бере курс на розвиток сировинних галузей промисловості за кошти іноземних інвесторів. Ця обставина, з одного боку, надає великим корпораціям можливість вибору об'єктів для інвестування, а з іншого – веде до поступового зниження світових цін на більшість видів сировинної продукції (головно внаслідок заощадження на оплаті праці).

5. Кон'юнктура світового ринку об'єктів надрокористування в останні роки складалася так, що, крім нафти, газу, кольорових і благородних металів, алмазів, урану, родовища інших видів мінеральної сировини були менш привабливими для потенційних інвесторів.

Вважаємо, що для забезпечення сталого розвитку суб'єктів діяльності гірничодобувної сфери, а також у цілому в системі забезпечення сталого розвитку національної економіки, дієвим методом є кооперація суб'єктів господарювання. Таким видом кооперації, у процесі якої окремі суб'єкти діяльності об'єднують зусилля у спільній системі (від геолого розвідки, розробки родовищ, виробництва до реалізації певного продукції гірничовидобування), може бути «кластер». Членство в кластері надасть учасникам широкий доступ до інформації щодо різних аспектів діяльності визначеного виду; можливості нарощування обсягів видобутку, у т. ч. експорту, виходу на світові ринки; залучення капіталовкладень, модернізації діяльності, підвищення продуктивності праці в галузі (нівелювання відставання у порівнянні з розвитком гірничовидобування у провідних країн світу); доступ до юридичних консультацій та правового супроводу; участь керівного складу бізнес-одиниць у семінарах, що проводяться в зарубіжних країнах, для ознайомлення з особливостями ведення бізнесу, сучасними техніко-технологічними новаціями та впровадження управлінсько-організаційних рішень в рамках кластерів гірничодобувної галузі в Україні.

Важливо зазначити, що:

- 1) кластер має формуватися внаслідок (на основі) передумов, а саме: наявності ресурсів, специфічних знань, специфічних потреб;
- 2) формування кластера має здійснюватися в умовах зрозумілої та відкритої політики, яка б підвищувала привабливість кластера, сприяла б об'єднанню навколо кластера наукових та освітніх установ, залученню кваліфікованих працівників;
- 3) надважливою є розробка комплексної стратегії кластера, стратегій учасників кластерного об'єднання та функціональних стратегій, зокрема, інвестиційної.

Кластери можна класифікувати за різними ознаками. Класифікація промислових кластерів за характерними ознаками (пріоритетними аспектами розвитку, за цілями, за структурою, за етапами життєвого циклу, за щільністю, за ступенем локалізації) представлена у таблиці 1.

Таблиця 1

Класифікація кластерів за ознаками

Тип кластера	Характеристика
За пріоритетними аспектами розвитку	
Науково-інноваційний	Основою діяльності, базою для формування нової технології виробництва або створення нового продукту стають науково-дослідні організації, комерційні наукові організації, ВНЗ і творчі колективи. Характерною рисою таких кластерів є інноваційність
Територіальний	На певній обмеженій території формується ланцюг зв'язків, який забезпечує проходження стадій від початку виробництва до кінцевого споживача. Характерною рисою є існування ланцюга «постачальник – виробник – відділ збуту – клієнт». У таких кластерах наявною є ресурсна база
Галузевий	Формується навколо підприємств, які є стратегічними для певного регіону. Характерними рисами цих кластерів є орієнтація продукції на зарубіжний ринок; значна частка продукції у валовому продукті регіону; висока концентрація виробництва
За цілями	
Інфраструктурно-інноваційний	Характерним є пересвоєння наявної інфраструктури на основі нових технологічних рішень
Інфраструктурний	У таких кластерах інфраструктура створюється на основі нових принципів і ефектів. Характерним є формування нової системи виробництва
Ультраструктурний мета-промисловий	Передбачено переозброєння промисловості. Характерним є створення ряду підприємств для впровадження нової технології
Адаптаційно-технологічний	Характерним є запозичення і впровадження передових технологій для заміщення імпорту
За структурою	
Горизонтальна інтеграція	Характерним є входження у кластер підприємств різних галузей на рівних правах
Вертикальна інтеграція	Зберігається ієрархічний зв'язок підприємств, які об'єднані одним виробничим процесом
Міжрегіональна інтеграція	Поєднання ознак як горизонтальної, так і вертикальної інтеграції
За стадією життєвого циклу	
Ембріональні	Процеси кооперації лише починаються. Вік такого кластера складає менше 25 років
Розвинені	Наявна повноцінна структура кластера. Сформовані горизонтальні і вертикальні зв'язки, існує постійне зростання конкурентоспроможності. Вік кластера більше 25 років
Зрілі	Є стабільна структура кластера, але сповільнюються темпи зростання та інноваційного розвитку. Економічна роль кластера для регіону зменшується. Вік кластера більше 100 років
За щільністю	
Щільні	Велика кількість підприємств всередині кластера
Розріджені	Незначна кількість підприємств всередині кластера
За рівнем локалізації	
Регіональні	Учасниками кластера є суб'єкти господарювання певного регіону (наприклад, в рамках адміністративної області)
Національні	Учасниками кластера є суб'єкти господарювання різних регіонів країни
Міжнародні	Учасниками кластера є суб'єкти господарювання різних країн

Джерело: складено за [8].

На нашу думку, аргументація діяльності галузевого кластера потребує корегування в частині

уточнення як учасників кластерного об'єднання, так і предмету діяльності галузевого кластера. Вважаємо, що діяльність кластера за класифікацією «галузевий» може об'єднувати учасників не лише «певного регіону», а різних регіонів України (це особливо важливо щодо гірничодобувної галузі), а також вважаємо недоцільним звуження орієнтації основних завдань функціонування галузевого кластера. Адже, для гірничодобувної галузі важливим є реалізація інвестиційно-інноваційних проектів з метою модернізації та досягнення низки завдань (зокрема, наприклад, запровадження сучасних технологій видобутку, якісно нових; нарощення власного газовидобутку тощо).

У системі формування та функціонування кластера важливим є визначеність організаційно-економічного механізму. У наукових джерелах організаційно-економічний механізм трактується як певна сукупність, набір функцій, методів, форм, важелів впливу, економічних явищ, правових і процедурних законів, методик, процедур і технологій рішень. На рівні суб'єктів господарювання організаційно-економічний механізм представляється як сукупність форм і методів підприємницької діяльності, в т. ч. організаційної побудови, планування, фінансування, ціноутворення, стимулювання, кредитування, обліку та контролю, внутрішньогосподарчих і зовнішніх дій, а також різних важелів впливу на соціально-економічні та інші процеси на підприємствах [13].

Організаційно-економічний механізм функціонування та розвитку кластера гірничодобувної галузі можна представити у вигляді сукупності елементів, що спрямовані на розвиток суб'єктів кластерного об'єднання шляхом реалізації їх стратегій (у т. ч. визначених функціональних стратегій) у рамках загальної концептуально узгодженої стратегії функціонування та розвитку кластера. Такий розвиток буде можливим через реалізацію визначених функцій, використовуючи необхідні методи та інструменти, спираючись на обумовлені принципи, вирішуючи поставлені завдання.

Отже, подолання кризових явищ у добувній галузі України, розвиток гірничодобувної галузі має перспективи шляхом створення на базі добувних підприємств кластерів як найпрогресивніші організаційні форми ринкової економіки.

Позитивні результати розвитку гірничодобувної галузі не можуть вибудовуватися без сприятливих бізнес-умов, які поєднують наявність інфраструктури, реалізації потенціалу людського капіталу (див. детальніше [7]), реалізації дієвих форм приватно-державного партнерства й кооперації, активізації інвестиційно-інноваційної діяльності та ефективних механізмів регулювання процесів (див. детальніше [15]). Важливим є прозора державна політика щодо функціонування суб'єктів гірничодобувної галузі, визначеність стратегічних орієнтирів галузі у системі національної економіки, визначеність єдиних вимог і правила користування надрами та платежів за користування ними.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Гірничодобувна галузь (яка забезпечує переробку промисловість сировиною, є споживачем і одночасно постачальником енергоресурсів) у системі функціонування національної економіки є вкрай важливою. Попри притаманні для гірничодобувної галузі проблеми, вона є перспективною для розвитку з огляду на наявність в Україні значних покладів широкого переліку корисних копалин.

Дієвим видом кооперації, у процесі якої окремі суб'єкти діяльності об'єднують зусилля у спільній системі (від геолога розвідки, розробки родовищ, виробництва до реалізації певної продукції гірничодобування), ефективним методом забезпечення сталого розвитку суб'єктів діяльності гірничодобувної сфери, а також у цілому в системі забезпечення сталого розвитку національної економіки, визначено таку форму об'єднання як кластер.

Обґрунтовано можливості, які з'являються у суб'єктів господарювання (учасників кластера), реалізація яких обумовить ефективні результати кожного учасника, розвиток гірничодобувної галузі та, відповідно, національної економіки у цілому.

Представлено класифікацію кластерів за різними ознаками, а також аргументовано необхідність уточнення розуміння та функціонування галузевих кластерів. Функціонування галузевих кластерів уточнено як щодо учасників кластерного об'єднання, так і щодо предмету діяльності галузевого кластера. Діяльність кластера за класифікацією «галузевий», на думку автора, може об'єднувати учасників не лише певного регіону, а різних регіонів України (це особливо важливо щодо гірничодобувної галузі), а також завдання функціонування галузевого кластера мають визначатися за доцільними ознаками.

Висвітлено особливості розвитку кластерних об'єднань в різних країнах. Аргументовано, що для формування кластера в гірничодобувній галузі необхідно спиратися на існуючий досвід функціонування кластерів у різних країнах світу та досягати усіх переваг, яких можна досягти шляхом об'єднання зусиль.

Розроблено організаційно-економічний механізм функціонування та розвитку кластера гірничодобувної галузі, який представимо у вигляді сукупності елементів, що спрямовані на розвиток суб'єктів кластерного об'єднання шляхом реалізації їх стратегій (у т. ч. визначених функціональних стратегій) у рамках загальної концептуально узгодженої стратегії функціонування та розвитку кластера. Реалізація визначених функцій, спираючись на обумовлені принципи, використовуючи необхідні методи та інструменти вирішення поставлених завдань обумовить підвищення ефективності діяльності учасників кластерного об'єднання, розвиток гірничодобувної галузі у системі національної економіки.

Література

1. Витвицький Я. С. Економічна оцінка гірничого капіталу нафтогазових компаній: наукова монографія. Івано-Франківськ: ІФНТУНГ. 2007. 431 с.
2. Войнаренко М. Концепція кластерів – шлях до відродження виробництва на регіональному рівні. Економіст. 2000. № 1. 29-33.
3. Войнаренко М.П., Богатчик Л. А. Використання кластерного інструментарію при розробці субрегіональних стратегій підвищення конкурентоспроможності економіки регіонів. Актуальні проблеми економіки. 2014. № 8(158). 171-182. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ape_2014_8_22
4. Дзьоба О. Г., Кінаш І. П. Вплив глобальних чинників на розвиток газового ринку. Науковий вісник Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу. Серія: Економіка та управління в нафтовій і газовій промисловості. 2019. № 2. С. 33-44. URL: <http://elar.nung.edu.ua/handle/123456789/7462>
5. Диха М. В. Газовидобування в Україні: стан, проблеми, перспективи у системі енергоринку. Науковий вісник ІФНТУНГ. Серія: Економіка та управління в нафтовій і газовій промисловості. 2021. № 2(24). С. 7-16.
6. Диха М. В., Диха В. В. Енергетична безпека України у контексті загроз запуску «Північний потік – 2». Інструменти регулювання національної економіки та національної безпеки в умовах сучасних глобальних викликів: зб. наук. праць за матер. VI Міжнар. наук.-практ. конф. (5 листопада 2021 р.). Хмельницький: ХНУ. 2021. С. 60-63.
7. Диха М.В. Інтелектуальний капітал у системі забезпечення інноваційного розвитку країни. Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2019. № 6. С. 45-49. URL: <http://elar.khnu.km.ua/jspui/handle/123456789/8725>
8. Кузьмін О. Є., Саталкіна Л. О. Кластери як важливий чинник залучення інвестицій на промислові підприємства. Бізнес інформ. 2013. № 4. С. 127-134. http://www.business-inform.net/pdf/2013/4_0/127_134.pdf
9. Меліхов А. А. Моделювання інноваційної складової конкурентного розвитку промислових підприємств. Економічний вісник Донбасу. 2014. № 3(37). URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecvd_2014_3_24.
10. Рудько Г. І. Роль гірничодобувної промисловості в економіці світу та України. Науковий журнал: Мінеральні ресурси України. 2019. № 4. С. 23-29.
11. Соколенко С. І. Інноваційні кластери допомагають подолати кризу: (Круглий стіл в КТПП та ІЕП НАНУ: «Шляхи виходу з кризи економіки України») 2008. URL: <http://ucluster.org/sokolenko/2008/11/innovacijny-klastery-dopomagayut-podolaty-kryzu/>
12. Соколенко С. І. Кластери в глобальній економіці: монографія. К.: Логос, 2004. 848 с.
13. Хринюк О. С., Дергалюк М. О. Генезис наукової думки щодо поняття «організаційно-економічний механізм». Економічний вісник НТУУ «КПІ». 2017. № 14. <http://ev.fmm.kpi.ua/article/view/108769>
14. Шацька З. Я., Ганзюк Т. Д. Шляхи підвищення ефективності діяльності підприємств гірничодобувної промисловості в сучасних умовах. Причорноморські економічні студії. 2016. Вип. 10. С. 158-161.
15. Dykha, M. V., Tanasienko, N. P. & Kolisnyk, G. M. Ensuring of labor productivity growth in the context of investment and innovation activity intensification. Problems and Perspectives in Management, 2017. № 15(4), 197-208. URL: [http://dx.doi.org/10.21511/ppm.15\(4-1\).2017.04](http://dx.doi.org/10.21511/ppm.15(4-1).2017.04); <http://elar.khnu.km.ua/jspui/handle/123456789/5936>
16. Hudson R. Conceptualizing economies and their geographies: spaces, flows and circuits, Progress in Human Geography 28. 2004, 447-471. P. 462.
17. Kozhukhivska R., Parubok N., Petrenko N., Podzihun S. and Udovenko I. Methods of assessment of efficiency of creating regional innovative clusters for dynamic development of economics. Investment Management and Financial Innovations. 2017. № 14(3), 302-312. URL: https://businessperspectives.org/images/pdf/applications/publishing/templates/article/assets/9512/imfi_2017_03cont2_Kozhukhivska.pdf.
18. Palyvoda O., Karpenko O., Bondarenko O., Bonyar S. and Bikfalvi A. Influence of network organizational structures on innovation activity of industrial enterprises. Problems and Perspectives in Management. 2018. № 16(3), 174-188. URL: https://www.researchgate.net/publication/326884133_Influence_of_network_organizational_structures_on_innovation_activity_of_industrial_enterprises/fulltext/5b73230c92851ca6505daadf326884133_Influence_of_network_organizational_structures_on_innovation_activity_of_industrial_enterprises.pdf.
19. Porter M.E. Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance. New York: Free Press, 1985. 557 pp. P. 74.
20. Voynarenko M., Dykha M. V., Hurochkina V. V., Menchynska O. M. Modeling the influence of economic factors on the management of business processes of cluster association enterprises. Espacios. 2020. 41(12). P. 17. URL: <http://www.revistaespacios.com/a20v41n12/20411217.html> ; <http://elar.khnu.km.ua/jspui/handle/123456789/9380>

References

1. Vytvytskyi Ya.S. Ekonomichna otsinka hirnychoho kapitalu naftohazovykh kompanii: naukova monohrafiia. Ivano-Frankivsk: IFNTUNH. 2007. 431 s.
2. Voinarenko M. Kontsepsiia klasteriv – shliakh do vidrodzhennia vyrobnytstva na rehionalnomu rivni. *Ekonomist*. 2000. № 1. 29-33.
3. Voinarenko M.P., Bohatchyk L. A. Vykorystannia klasterneho instrumentariu pry rozrobtsi subrehionalnykh stratehii pidvyshchennia konkurentospromozhnosti ekonomiky rehioniv. *Aktualni problemy ekonomiky*. 2014. № 8(158). 171-182. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ape_2014_8_22
4. Dzoba O. H., Kinash I. P. Plyv hlobalnykh chynnykiv na rozvytok hazovoho rynku. *Naukovyi visnyk Ivano-Frankivskoho natsionalnoho tekhnichnoho universytetu nafty i hazu. Serii: Ekonomika ta upravlinnia v naftovii i hazovii promyslovosti*. 2019. № 2. S. 33-44. URL: <http://elar.nung.edu.ua/handle/123456789/7462>
5. Dykha M. V. Hazovydobuvannia v Ukraini: stan, problemy, perspektyvy u systemi enerhorynku. *Naukovyi visnyk IFNTUNH. Serii: Ekonomika ta upravlinnia v naftovii i hazovii promyslovosti*. 2021. № 2(24). S. 7-16.
6. Dykha M. V., Dykha V. V. Enerhetychna bezpeka Ukrainy u konteksti zahroz zapusku «Pivnichnyi potik – 2». *Instrumenty rehulivannia natsionalnoi ekonomiky ta natsionalnoi bezpeky v umovakh suchasnykh hlobalnykh vyklykiv: zb. nauk. prats za mater. VI Mizhnar. nauk.-prakt. konf. (5 lystopada 2021 r.)*. Khmelnytskyi: KhNU. 2021. S. 60-63.
7. Dykha M.V. Intelektualnyi kapital u systemi zabezpechennia innovatsiinoho rozvytku krainy. *Herald of Khmelnytskyi National University. Ekonomichni nauky* 2019. № 6. S. 45-49. URL: <http://elar.khnu.km.ua/jspui/handle/123456789/8725>
8. Kuzmin O. Ye., Satalkina L. O. Klastery yak vazhlyvyi chynnyk zaluchennia investytsii na promyslovi pidpriemstva. *Biznes inform*. 2013. № 4. S. 127-134. http://www.business-inform.net/pdf/2013/4_0/127_134.pdf
9. Melikhov A. A. Modeliuvannia innovatsiinoi skladovoi konkurentnoho rozvytku promyslovykh pidpriemstv. *Ekonomichni visnyk Donbasu*. 2014. № 3(37). URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecvd_2014_3_24.
10. Rudko H. I. Rol hirnychodobuvnoi promyslovosti v ekonomitsi svitu ta Ukrainy. *Naukovyi zhurnal: Mineralni resursy Ukrainy*. 2019. № 4. S. 23-29.
11. Sokolenko S. I. Innovatsiini klastery dopomahaiut podolaty kryzu: (Kruhlyi stil v K TPP ta IEP NANU: «Shliakhy vykhodu z kryzy ekonomiky Ukrainy») 2008. URL: <http://ucluster.org/sokolenko/2008/11/innovacijny-klastery-dopomagayut-podolaty-kryzu/>
12. Sokolenko S. I. Klastery v hlobalnii ekonomitsi: monohrafiia. K.: Lohos, 2004. 848 s.
13. Khryniuk O. S., Derhaliuk M. O. Henezys naukovi dumky shchodo poniattia «orhanizatsiino-ekonomichni mekhanizm». *Ekonomichni visnyk NTUU «KPI»*. 2017. № 14. <http://ev.fmm.kpi.ua/article/view/108769>
14. Shatska Z. Ya., Hanzhiuk T. D. Shliakhy pidvyshchennia efektyvnosti diialnosti pidpriemstv hirnychodobuvnoi promyslovosti v suchasnykh umovakh. *Prychornomorski ekonomichni studii*. 2016. Vyp. 10. S. 158-161.
15. Dykha, M. V., Tanasiienko, N. P. & Kolisnyk, G. M. Ensuring of labor productivity growth in the context of investment and innovation activity intensification. *Problems and Perspectives in Management*, 2017. № 15(4), 197-208. URL: [http://dx.doi.org/10.21511/ppm.15\(4-1\).2017.04](http://dx.doi.org/10.21511/ppm.15(4-1).2017.04); <http://elar.khnu.km.ua/jspui/handle/123456789/5936>
16. Hudson R. Conceptualizing economies and their geographies: spaces, flows and circuits, *Progress in Human Geography* 28. 2004, 447-471. P. 462.
17. Kozhukhivska R., Parubok N., Petrenko N., Podzihun S. and Udovenko I. Methods of assessment of efficiency of creating regional innovative clusters for dynamic development of economics. *Investment Management and Financial Innovations*. 2017. № 14(3), 302-312. URL: https://businessperspectives.org/images/pdf/applications/publishing/templates/article/assets/9512/imfi_2017_03cont2_Kozhukhivska.pdf.
18. Palyvoda O., Karpenko O., Bondarenko O., Bonyar S. and Bikfalvi A. Influence of network organizational structures on innovation activity of industrial enterprises. *Problems and Perspectives in Management*. 2018. № 16(3), 174-188. URL: http://https://www.researchgate.net/publication/326884133_Influence_of_network_organizational_structures_on_innovation_activity_of_industrial_enterprises/fulltext/5b73230c92851ca6505daadf326884133_Influence_of_network_organizational_structures_on_innovation_activity_of_industrial_enterprises.pdf
19. Porter M.E. *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*. New York: Free Press, 1985. 557 pp. P. 74.
20. Voynarenko M., Dykha M. V., Hurochkina V. V., Menchynska O. M. Modeling the influence of economic factors on the management of business processes of cluster association enterprises. *Espacios*. 2020. 41(12). P. 17. URL: <http://www.revistaespacios.com/a20v41n12/20411217.html> ; <http://elar.khnu.km.ua/jspui/handle/123456789/9380>

Надійшла / Paper received : 18.12.2021

Надрукована / Printed : 31.01.2022

UDC: 316.32

DOI: 10.31891/2307-5740-2022-302-1-41

MARIANA MALCHYK

<https://orcid.org/0000-0002-0917-191X>

e-mail: m.malchyk@nuwm.edu.ua

OLENA POPKO

<https://orcid.org/0000-0003-3356-6070>

e-mail: o.v.popko@nuwm.edu.ua

IRYNA OPLACHKO

<https://orcid.org/0000-0003-0591-121X>

e-mail: i.o.oplachko@nuwm.edu.ua

National University of Water and Environmental Engineering in Rivne

IDENTIFICATION OF THE IMPORTANCE OF UKRAINE IN INTERNATIONAL GLOBALIZATION AND INTEGRATION PROCESSES

The purpose of the article is to define the essence of globalization and international economic integration, to identify their influence on the development of national economies and markets, identify of Ukraine's place in international globalization and integration processes.

In this scientific research general scientific and special research methods are used, in particular, the method of theoretical generalization to clarify certain concepts such as 'globalization'; the method of statistical analysis to assess the dynamics of the global index of globalization and the dynamics of globalization indexes of the leading countries of the world according to KOF; the method of comparative analysis for carrying out a rating assessment of the scale of Ukraine's integration into the world in terms of the economic, social and political components of globalization.

Researches of the survey showed existing approaches to the interpretation of the categories 'globalization'. It is underlined the ambiguous attitude to globalization in the scientific sphere. The rating of Ukraine according to the index of globalization of KOF, and the dynamics of the index change in 2012-2020 years are presented. Positive aspects and threats caused by the entry of Ukraine into the global space are considered.

In order to increase the rating's assessment of the scale of Ukraine's integration into the world, it is necessary to increase the volume of international trade, to rise the level of international business activity, trade flows, flows of international investments, etc., to intensify the level of cultural integration, the level of international tourism, cross-border money transfers, information flows, etc., to ensure membership in leading international organizations, participation in international missions, processes for the ratification of international multilateral treaties, etc.

Keywords: globalization, international economic integration, globalization index, international integration processes.

МАЛЬЧИК М. В., ПОПКО О. В., ОПЛАЧКО І. О.

National University of Water and Environmental Engineering in Rivne

ІДЕНТИФІКАЦІЯ ВАЖЛИВОСТІ УКРАЇНИ В ПРОЦЕСАХ МІЖНАРОДНОЇ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ТА ІНТЕГРАЦІЇ

Метою статті є визначення сутності глобалізації та міжнародної економічної інтеграції, виявлення їх впливу на розвиток національних економік і ринків, визначення місця України в міжнародних глобалізаційних та інтеграційних процесах.

У науковому дослідженні використовуються загальнонаукові та спеціальні методи дослідження, зокрема: метод теоретичного узагальнення для уточнення поняття «глобалізація»; метод статистичного аналізу для оцінки динаміки глобального індексу глобалізації та динаміки індексів глобалізації провідних країн світу за індексом KOF; метод порівняльного аналізу для проведення рейтингової оцінки масштабів інтеграції України у світовий простір з точки зору економічної, соціальної та політичної складових глобалізації.

Ідентифіковано існуючі підходи до тлумачення категорії «глобалізація». Підкреслено неоднозначне ставлення до глобалізації в науковій сфері. Представлено рейтинг України за індексом глобалізації KOF та динаміку зміни індексу в 2012-2020 роках. Розглянуто позитивні аспекти та загрози, спричинені входженням України у світовий простір. З метою підвищення рейтингових оцінок масштабів інтеграції України у світовий простір доцільно збільшити обсяги міжнародної торгівлі, підвищити рівень міжнародної ділової активності, торговельні потоки, потоки міжнародних інвестицій, активізувати рівень культурної інтеграції, рівень міжнародного туризму, транскордонні грошові перекази, інформаційні потоки, а також забезпечити членство України в провідних міжнародних організаціях, участь в міжнародних місіях, процесах ратифікації міжнародних багатосторонніх договорів тощо.

Ключові слова: глобалізація, міжнародна економічна інтеграція, індекс глобалізації KOF, міжнародні інтеграційні процеси.

Formulation of the problem

The development of international economic cooperation has taken place over the centuries. However, the latest wave of globalization is defined as the cross-border movement of goods, services, financial and labor resources. It began after the end of the Cold War in the early 1990s spreading to more and more countries and establishing qualitatively new economic ties. The transformation of the world into a single zone, where the factors of production move freely, requires the subjects of this system to properly understand the essence of the process of

globalization and its basic characteristics, which allow the optimal formation of priorities for economic development.

Analysis of recent research and publications

Theoretical and applied aspects of the problems of globalization, research of the economic essence, and prospects of its development are reflected in the scientific works of leading domestic and foreign scientists, including: Bilorus O., Blundell E., Burlacu S., Cantillon B., Castells M., Chizzolini M., Deniz A., Fernández M. Friedman, J., Gereffi G., Gozgor G., Guttal S., Gutu, C. Gygli, S. Haelg, F., Hornok C., Hosny, S., Humphrey Ivaldi, W., Janssens, M., Koren M., Maddux W., Matei F., Matyas R., Nguyen T., Nikhilesh D., Potrafke N., Potrafke N., Ranjan P., Sokolenko S., Spagnolo C., Stiglitz J., Thompson H., Thurbon E., Voitovich R., Weiss L., Zagóra-Jonszta, U. etc.

Highlighting previously unsolved parts of the general problem to which the article is devoted

Despite the significant amount of research on globalization, identifying its benefits and negative impacts, further research is needed to identify Ukraine's importance in international globalization and integration, as well as opportunities to increase ratings of Ukraine's integration into the world economic space.

The task of the study is to determine the essence of globalization and international integration as well as to identify the importance of Ukraine in international globalization and integration processes.

Presenting main material

The basic view which reflects the position of the world economy in the last decade of the XX century and in the first decade of the XXI century was the notion of globalization of the world economy. The processes of global development, where the structures of national production and finance become interdependent, are accelerated as a result of an increase in the number of concluded and implemented external operations. Globalization, covering all regions and sectors of the world economy, fundamentally changes the relation between external and internal factors of development of national economies in favor of the first one. No national economy, regardless of the size of the countries and the level of development, can no longer be self-sufficient, based on existing factors of production, technologies and capital requirements. There is no state to be able rationally formulate and implement an economic development strategy, do not taking into account the priorities and norms of behavior of the main participants in world economic activity. Therefore, the term globalization in modern economic literature is one of the most commonly used category. It is used to identify the laws of world economic development. The term globalization comes from the French "global" meaning planetary, comprehensive, and implies an all-encompassing process of transforming the world community into an open, holistic system of information, technological, financial, economic, social and political, social and cultural interconnections and interdependencies [0].

A globalization specialist, Friedman, in his work notes that globalization is the integration of markets, states, and technologies that allows individuals, corporations, and states to reach any point of the world faster, deeper, and cheaper than before. Globalization has its own set of economic rules based on the opening, deregulation and privatization of national economies in order to strengthen its competitiveness and increase the attractiveness of foreign capital [0].

According to the Professor of sociology at University of California Castells et al., who is a specialist in the information society, globalization underlines a constant process of development of the capitalist mode of production which, by breaking the boundaries of time and space, at the end of the twentieth century transforms the world of economy into a global one with a new infrastructure created by information and communication technologies. An important aspect here is the construction of effective managing models in global value chains through which the process of transforming economic systems takes place [0].

Janssens et al. consider the key challenges arising from globalization from a psychological point of view [0]. The authors considering an understanding of globalization in terms of culture and subjective issues, identified three research areas which can be contributed by scientists to further understanding of globalization processes. These are the following effects of global contact on cognition and behavior, hybridization and human agency, and new forms of cooperation.

The issues of globalization are considered mainly from the point of view of the integrated approach. Thus, in a scientific paper by Guttal it is pointed out that in the modern conditions the world community is moving to a new era of globalization of development. However, the world experience of the second half shows that no specific conditions, peculiarities of national development, crisis states, and internal transformations can neither cancel nor postpone to some extent the objective laws of globalization of development [0].

Nikhilesh and Deniz underline that integration processes in the world economy have reached such a level and the tightness of the link between national economies, where it is spoken about a global economy as a priority phenomenon, which has its own laws, trends, mechanisms of functioning, and development [0]. At the same time, researchers on globalization point out not only the positive but also the negative aspects of the processes of globalization [0].

The latter is often accompanied by resistance from national economies due to the uneven benefits that are obtained in most cases in favor of more economically developed countries [0]. Fernández (2017) points out the contradictory dialectic nature of the manifestations of globalization, in particular, convergence, cooperation in the conditions of globalization, which is the growing internationalization of the world economy, openness of national economies, deepening of the international division and cooperation of labor, on the one hand, and on the other hand, in the pursuit of economic independence, the strengthening of national economies [0]. In turn, Weiss and Thurbon consider the weakening of the national potential (for example, the USA) through the internationalization of intellectual property rights as a result of globalization processes [0].

Burlacu et al. underlines the contemporary views of researchers who warn humanity that globalization is increasingly blurring national borders and makes it structurally impossible for individual nations to support independent or even autonomous economies, forms government and social structures [0].

In the modern world the replacement of the industrial method of production with the post-industrial transition with the transfer of high technology from the sphere of material production to the sphere of information, culture, education, health care, the service sphere is developing, as well as the democratization of society and social security of the population [0].

According to the famous Ukrainian researcher in the sphere of globalization, geopolitics and geo-economics Bilorus, the current post-industrial stage of globalization and global integration of the social and economic development of the world stressed by a number of new laws that become the object of law that are valid. In particular, the beginning of the XXI century was characterized by a significant increase in the impact of global factors of development, the growth of the influence of power aspects of globalization, the deepening of contradictions and conflicts of interest [0].

Taking this into account Bilorus proposes to consider globalization from two points of view:

- as a natural objective phenomenon,
- as a forceful violent process carried out in the interests of 'globalizers'.

In his scientific investigations the author uses the concept of 'the law of globalization' as one of the main economic laws of world development which states that countries that have not provided their own technological breakthroughs of a global nature based on global orders and global demand will lose their own global competitiveness and independence, and will not be equal participants in the world market.

Bilorus emphasizes the need to find a place in Ukraine in the global world economic space, offering a system of principles of a national idea, a concept and a system of national interests, based on the principles of state justice and the welfare of society.

Summarizing stated above, the advantages of globalization can be attributed to the following points:

- the deepening of specialization and the international division of labor,
- economies of scale,
- international trade on a mutually beneficial basis,
- increased competition,
- growth of labor productivity as a result of rationalization of production at the global level, the spread of advanced technologies,
- the possibility of mobilizing significant amounts of financial resources,
- accessibility of innovative means of business and business simplification, and acceleration of information flow flows.

The negative aspects of globalization include:

- ambiguous effects on the country's economic sovereignty,
- the rapid spread of economic failures and financial crises from some regions of the world to others,
- unemployment, increase of illegal migration, etc.

The concept of globalization is closely connected with other economic categories especially the concept of international economic integration. In reference books, international economic integration is often defined as a qualitatively new stage of development and a form of manifestation of the internationalization of economic life, which involves convergence and mutual adaptation, interweaving of all structures of national economies, leveling the differences between economic actors-representatives of different states. At the same time, most scientific papers, we find that the distinctive feature of international economic integration is the absence of any form of discrimination of foreign partners in each of the national economies [0]. Simultaneously, the orderliness or contractual basis of integration processes are opposed to a certain spontaneity of globalization processes.

Despite some contradictions in the interpretation of the essence of the categories of globalization and international economic integration can be stated that they are different but still closely related to each other aspects of a single process which characterizes the peculiarities of the present stage of the development of productive forces.

Regarding the interpretation of the concept of international economic integration, we support the idea to dwell on a methodological approach that considers international economic integration as a process based on ways for mutually beneficial cooperation to achieve the maximum possible synergy effect, since it is on these grounds. Our opinion is that there should be an involvement of Ukraine into the world economic space and determine the strategic guidelines for the development of the national economy and its individual branches.

The typical problem the country faces in the issue of international integration into the world economy, as emphasized by Hosny, is the uncertainty of achievements and losses for the national economy [0]. Global economic integration provides maximum benefits when the vast majority of countries are involved in this process and implement the relevant policy. If a country is mistaken or the policy of liberalization is implemented untimely, the country gets an instant reaction from international markets. Under this assumption, countries lose their economic dynamics, then the world as a whole returns to a lower level of integration.

International economic integration was classically considered through the prism of the formation of regional economic unions. However, in recent scientific publications we find an broad interpretation of international integration processes which includes the following levels: global, georegional, national, and company level [0].

According to Potrafke global integration is directly related to the diversification of economic globalization, the formation of global networks, in particular: food, innovation, logistics, regulatory, etc., which, in turn, enhances the economic integrity of globalization processes, the structural interdependence of elements. National economic integration involves the formation of integral economic complexes, which include the development of the division and cooperation of labor between territories and branches of the economy, the introduction of national monetary units, the creation of institutional and economic infrastructure [0].

The globalization at the industry level is determined by the extent to which the competitiveness of an individual company within the industry in a given country is interconnected with its level of competitiveness in another country. The more globalized industry, the more advantages the company receives from the introduced technology, production process, factory brand [0]. The main indicators of globalization of the industry Sokolenko considers: the ratio of volumes of counter trade within the industry with the volume of world production, the ratio of counter investments to all investments in this sector by capital, the proportions of profits gained by competing industry companies in all major regions of the world, an increase in the concentration of capital. The concentration of capital leads to the dynamic development of transnational industrial complexes – transnational corporations (TNK) and occurs through the acquisition and merger of companies [0].

Key functions in the global economy are leading regulatory institutions as the International Monetary Fund, the World Bank, the World Trade Organization. Regulatory institutions of the global economy also include regional banks, UN bodies (United Nations Development Program, United Nations Conference on Trade and Development). But they have somewhat less organizational and financial resources to influence the economy on a global level. Issues of promoting the development of international trade, the equal right to mutually beneficial cooperation between States, and the development of recommendations for the functioning of international economic relations at the UN are addressed to the body of the UN General Assembly, the United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD). UNCTAD was founded in 1964.

The connection between national economies and modern processes of globalization is provided by rating assessments of the scale of integration of individual countries into the world space. In scientific researches on quantitative measurement of globalization processes two fundamentally different approaches to the estimation of the level of globalization are distinguished [0]:

- using monoindex,
- using integrated synthetic indexes.

Monoindexes are based on the impact of globalization on individual economic or financial indicators. At the same time, since the beginning of the XXI century, leading economists are exploring and developing new synthetic indicators of globalization, trying to characterize this multifaceted process from various aspects and comprehensively quantify it. A.T. Kearney Index, CSGR Globalization Index, NGI Globalization Index, Globalindex, Maastricht Globalization Index (MGI), and KOF globalization indices are the most widespread and widely used.

One of the most widely used in the world is the KOF Index of Globalization (KOF Index of Globalization). It was introduced in 2002 under the Swiss Federal Institute of Technology (KOF Swiss Economic Institute). In formulating a complex indicator, the authors of the project proceeded from the fact that globalization and it is defined as a process that destroys national boundaries, integrates national economies, cultures, technologies and management, and also produces complex relationships and interconnections, mediated through a variety of flows involving people, capital, ideas, etc. [0].

The KOF Globalization Index allows you to identify the extent of any country's integration into the world by evaluating various aspects of globalization, built into a single integrated index, and conduct a country-by-country rating analysis. According to KOF the globalization index for 2007-2015 was calculated for 23 variables for 207 countries, starting in 2016, with 43 variables for 203 countries. The KOF Globalization Index is calculated annually since 1970.

All countries studied under the globalization index are evaluated according to the indicators, which are grouped into three main groups of global integration:

1. Economic globalization is the volume of international trade, the level of international business activity, trade flows, international investment, tariff policy, restrictions and taxes on international trade, etc.
2. Social globalization is the level of cultural integration, the percentage of the foreign population, international tourism, international personal contacts, the volume of telephone traffic, postal items, cross-border

money transfers, information flows, the development of information and communication infrastructure, etc.

3. Political globalization is a membership of states in international organizations, participation in international missions (including the UN mission), the ratification of international multilateral treaties, and the number of embassies and other foreign missions in the country, etc.

The KOF system, starting in 2016, distinguishes de jure and de facto indicators. De jure indicators reflect trade restrictions, capital controls, other regulatory restrictions on free trade, including trade barriers, investment restrictions, restrictions on access to Internet resources, television, etc. De facto indicators reveal the results of international trade in goods and services, volumes of foreign investment, exports of high technology, labor migration, etc., testify to the country's real participation in global integration processes. While de facto globalization measures real international flows, de jure globalization measures policies and conditions that facilitate or complicate the promotion of all types of flows [0].

The data on the connection of the domestic economy with the modern global processes are shown in Fig. 1-3. It presents rating assessments of the scale of integration of individual countries, including Ukraine, into the world by the system of quantitative and qualitative measurement of globalization of KOF.

According to the integrated index of globalization KOF Ukraine occupies the average position among the countries for which these indicators are calculated. According to the research since 2006 the growth of the index of globalization of Ukraine has been growing faster than the growth rates of the global index of globalization. However, according to the global index of globalization KOF Ukraine remains in the fifth place of the world rankings in 2012-2020. The first places in the global ranking for the integrated index of globalization KOF in 2020 were Switzerland with a maximum of 90.79, the Netherlands - 90.68, Belgium - 90.46, Sweden - 89.44, United Kingdom - 89.39, Germany - 88.83, Austria - 88.56, Denmark - 87.96, Finland - 87.70, France - 87.69 [0].

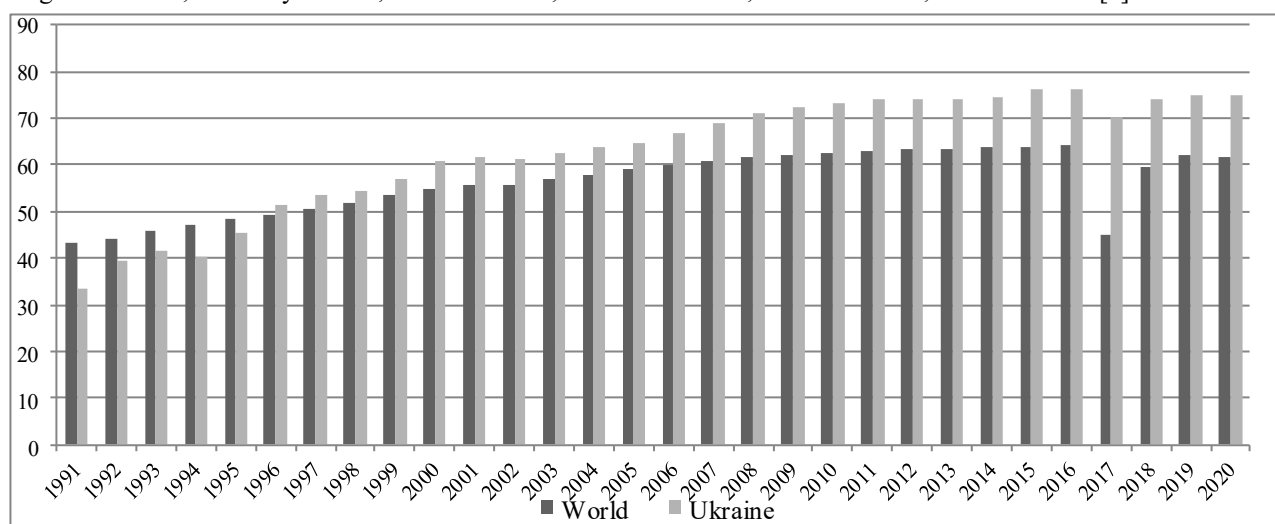


Figure 1. The dynamics of the index of globalization of Ukraine in comparison with global index of globalization according to KOF version in 1991-2020

Source: created based on data from <http://globalization.kof.ethz.ch>

By the level of economic globalization there has been a decline in Ukraine's rating in recent years. In 2012 Ukraine ranked 61st in terms of economic globalization, 66 in 2020. Singapore ranked first in terms of economic globalization in 2020 with a maximum of 93.63, the Netherlands - 89.58, Belgium - 87.89, Ireland - 87.81, Luxemburg - 87.36, UAE - 86.90, Switzerland - 86.41, Malta - 86.15, Cyprus - 85.77, Estonia - 85.62. The United Kingdom occupied the 21st place in terms of economic globalization in 2020, Germany - 24, France - 27, the United States - 59, the Russian Federation - 115, and China - 146 place [0].

It should be noted the negative impact of coronavirus Covid-19 on the development of economic globalization. The simulation, conducted by Oxford Economics, highlighted the long-term consequences of COVID-19, particularly in terms of forecasting which countries are the most prone to the long-term economic crisis and which countries are normalizing in the short term. Researchers have used data from past crises, including the global financial crisis of 2007-2009, to create 31 indicators of economic vulnerability, covering indicators such as economic structure, GDP growth, and consumer confidence. Emerging markets are projected to suffer more in the long run than advanced economies. Although the negative dynamics towards the decline in GDP are observed, first of all, in countries with developed economies. Factors such as labor market inflexibility and limited budget support pose a greater threat to emerging markets [0].

According to the level of social globalization, the decrease of Ukraine's rating is 19 pp. during the last years (2012 - 69 position in the rating, 2020 - 88 position in the rating). Monaco ranked first in terms of social globalization in 2020 with a maximum of 91.50, Luxembourg - 90.89, Liechtenstein - 90.78, Switzerland - 90.35, Norway - 89.83, Canada - 89.42, Andorra - 89.24, United Kingdom - 89.18, Singapore - 88.70, San Marino -

88.38. In comparison, in 2020, Germany ranked 14th in terms of social globalization, 24 in France, 21st in the United States, 96 in the Russian Federation, and 135 in China [0].

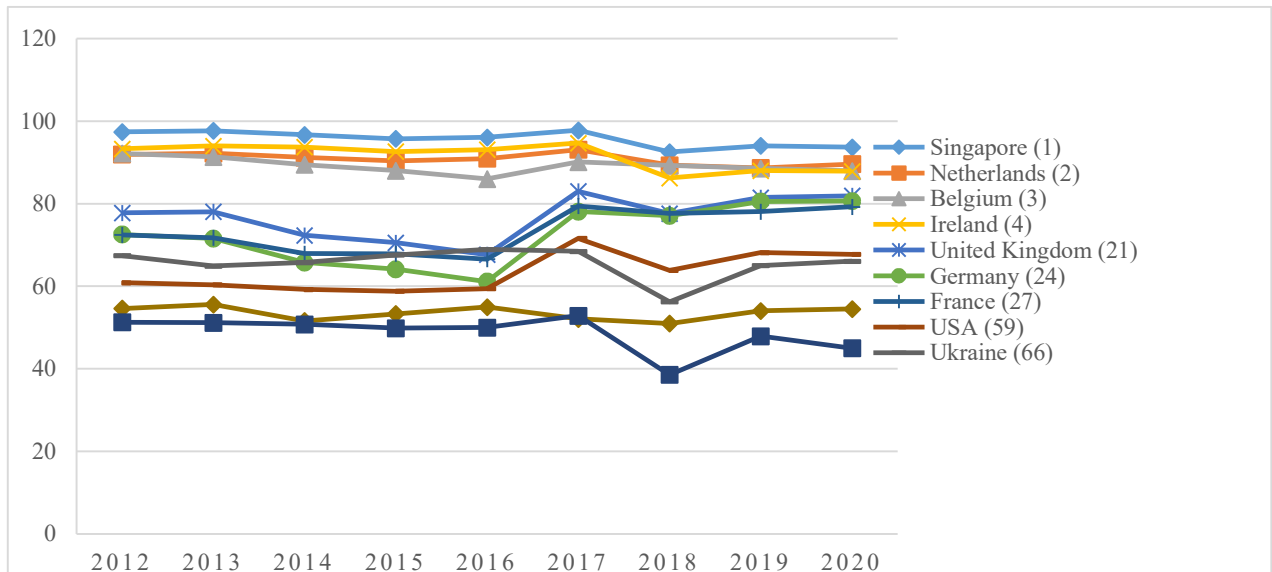


Figure 2. The dynamics of the index of economic globalization of Ukraine in comparison with the index of economic globalization of the leading countries of the world according to the KOF version in 2012-2020

Source: created based on data from <http://globalization.kof.ethz.ch>

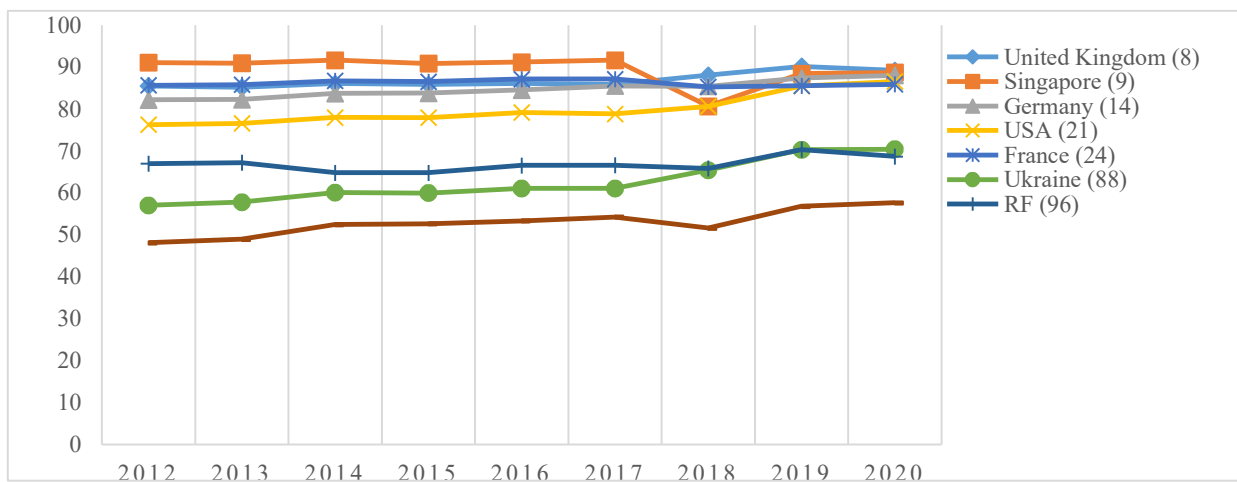


Figure 3. The dynamics of the index of social globalization of Ukraine in comparison with the index of social globalization of the leading countries of the world by version of KOF in 2012-2020

Source: created based on data from <http://globalization.kof.ethz.ch>

As a political component, Ukraine ranks in the fourth top ten ranking. The leaders in the global ranking for the level of political globalization in 2020 included: France - 97.98, Germany – 97.90, Italy - 97.80, United Kingdom - 97.08, Belgium - 96.62, Netherlands – 96.59, Sweden - 96.43, Switzerland - 95.62, Austria - 95.45, Finland – 93.65. For comparison, the USA in terms of the level of political globalization in 2020 took 15th place, the Russian Federation 13, and China 26 [0].

Conclusions

In the future, the formation of Ukraine's national policy will largely depend on international politics, commitments and current processes. In order to increase the rating's assessment of the scale of Ukraine's integration into the world, it is expedient: 1) to increase the volume of international trade, increasing the level of international business activity, trade flows, flows of international investments, etc.; 2) to increase the level of cultural integration, the level of international tourism, cross-border money transfers, information flows, etc.; 3) to ensure membership in leading international organizations, participation in international missions, processes for the ratification of international multilateral treaties, etc.

The essence of modern changes in economic relations is the reorientation of the relative closeness of the economy to the openness and liberalization of all forms of economic activity in order to increase the effectiveness of foreign economic relations, stabilization of the commodity structure of foreign trade, as well as the inclusion of

national economies in the system of world economy. In the context of modern world economic trends, defending the country's own interests is possible only if it is a member of influential international organizations or integrated associations.

Today, Ukraine is a member of over forty intergovernmental and non-governmental international organizations. During the years of independence, Ukraine became a member of the International Monetary Fund (IMF, 1992), International Bank for Reconstruction and Development (IBRD, 1992), became a full member of the Organization for Security and Cooperation in Europe (OSCE, 1995), a full member of such an influential international regional institution such as the Council of Europe (CE, 1995).

In 2014, an Association Agreement between Ukraine, on the one hand, and the European Union, the European Atomic Energy Community and their Member States, on the other hand (hereinafter referred to as the 'EU-Ukraine Association Agreement') was signed, and replaced the Partnership Agreement and cooperation between the European Communities and Ukraine. Such a move allows us to move from partnership and cooperation to political association and economic integration. The political part of the Association Agreement between Ukraine and the EU was signed on March 21, 2014, and the economic part – on June 27, 2014.

At the same time, Ukraine is a member of the International Food and Agricultural Organization (FAO, 2003) and the World Trade Organization (WTO, 2008).

However, domestic economists emphasize that the inclusion of Ukraine in global and integration processes, besides new opportunities, entails new risks and threats. In order to find compromise solutions for the development of international economic integration in the future we propose the following approaches:

- ensuring national sovereignty and realizing national interests in the global environment,
- integration of countries at the sub-global level. However, according to the author, the intensive proliferation of regional trade blocs has, in the past, created some tensions in the world trading system, while hampering the processes of global economic integration at the same time.

Ukraine today is demonstrating its desire for excessive openness to inclusion in various transnational structures. It needs to develop effective mechanisms for its own development and functioning in a globalized world.

A fundamental necessity becomes the development of a state policy of globalization that takes into account the balance of geo-strategic forces in the global space and clearly defines the place and role of Ukraine in it. At the same time, as the author emphasizes, globalization policy should be aimed primarily at the realization of national interests, not by means of alignment with the needs of the planetary system of development, but through the opportunity to declare and defend its own nationally regulated position in the global world. The problem of the unformation of national identity is particularly acute, which prevents the state from fully confronting globalization challenges from other states.

Therefore, we emphasize the need to identify the impact of globalization and integration processes on the country's economy as a whole with the obligatory conducting of research at sectoral levels. Taking it into account, on the one hand, strong competitive positions of the country that could contribute to general economic development are clearly insufficient, and, on the other hand, the high competitive positions of certain domestic industries in the international market can serve as engines of national competitiveness.

Ukraine in global and integration processes, besides new opportunities, entails new risks and new threats without which it is impossible to adjust the national strategy of further integration into the world economic space. An assessment of the real state of the country's economic complex its individual branches and its own capabilities is an indispensable condition for an adequate and timely response to these challenges, reorientation of domestic producers to new international markets with the growth of exports of value-added goods.

References

1. Bazylevych V.D. Market Economy: basic concepts and categories: textbook. Kyiv.: Znannia. 2008. 263 p.
2. Bilorus, O. (2001). Globalization and development security. K.: KNEU.
3. Burlacu, S., Gutu, C., & Matei, F. (2018). Globalization – pros and cons. *Calitatea*, 19 (1), 122-125.
4. Castells, M., Fernández-Ardèvol, M., Qiu, J., & Sey, A. (2007). *Mobile Communication and Society*. Massachusetts: Massachusetts Institute of Technology.
5. Fernández, M. (2017). Challenges of economic globalization. *Revista de Relaciones Internacionales, Estrategia y Seguridad*, 12(1), 23-50.
6. Friedman, J. (1983). *Oligopoly Theory*. Cambridge: Cambridge University Press.
7. Gereffi, G., Humphrey, J., & Sturgeon, T. (2005). The governance of global value chains. *Review of International Political Economy*, 12(1), 78–104.
8. Gozgor, G. (2017). Robustness of the KOF index of economic globalisation. *The World Economy*, 41(2), 414-430.
9. Gozgor, G., & Ranjan, P. (2017). Globalisation, inequality and redistribution: Theory and evidence. *The World Economy*, 40(12), 2704-2751.
10. Guttal, S. (2007). Globalisation. *Development in Practice*, 17:4-5, 523-531.
11. Gygli, S., Haelg, F., Potrafke, N., & Sturm, J. (2019). The KOF Globalisation Index – revisited. *Review of International Organizations*, 14, 1–32.
12. Hornok, C., & Koren, M. (2017). Winners and Losers of Globalization: Sixteen Challenges for Measurement and Theory. In L. Matyas, R. Blundell, E. Cantillon, B. Chizzolini, M. Ivaldi, W. Leininger, et al. (Eds.). *Economics without Borders: Economic Research for European Policy Challenges* (pp. 238-273). Cambridge: Cambridge University Press.
13. Hosny, S. (2013). Theories of Economic Integration: A Survey of the Economic and Political Literature. *International Journal of Economy, Management and Social Sciences*, 2 (5), 133-155.

-
14. Janssens, M., Maddux, W., & Nguyen, T. (2019). Globalization: Current Issues and Future Research Directions. *Negotiation and Conflict Management Research*, 12 (2), 174-185.
 15. KOF. (2020). Index of Globalization. Retrieved from <https://kof.ethz.ch/en/forecasts-and-indicators/indicators/kof-globalisation-index.html>.
 16. Nikhilesh, D., & Deniz, A. (2016). Markets, Globalization, Development: Charting the Intersections of Three Multipolar Concepts. *Markets, Globalization & Development*, 1, 1-10.
 17. Potrafke, N. (2015). The Evidence on Globalisation. *The World Economy*, 38(3), 509-552.
 18. Sokolenko, S. (1999). Globalization and the economy of Ukraine. K.: Logos.
 19. Spagnolo, C. (2017). Global Inequality. A New Approach to the Age of Globalisation. *Ricerche di Storia Politica*, 20(1), 69-71.
 20. Stiglitz, J. (2017). The overselling of globalization. *Business Economics*, 52(5), 1-9.
 21. Thompson, H. (2000). Economic Integration. *International Economics Global Markets and International Competition*, 9, 298-334.
 22. Voitovich, R. (2019). Impact of globalization on the development of the modern world. Retrieved from <http://www.vidkryti-ochi.org.ua/2013/06/blog-post.html>.
 23. Weiss, L., & Thurbon, E. (2017). Power paradox: how the extension of US infrastructural power abroad diminishes state capacity at home. *Review of International Political Economy*, 25:6, 779-810.
 24. Which economies are most vulnerable to covid-19's long-term effects? Retrieved from <https://www.economist.com/graphic-detail/2020/12/15/which-economies-are-most-vulnerable-to-covid-19s-long-term-effects>.
 25. Zagóra-Jonszta, U. (2017). Measuring globalization. Advantages and disadvantages of measuring. *Proceedings of 17th International Scientific Conference Globalization and Its Socio-Economic Consequences*, 6, 3037-3044.

Надійшла / Paper received : 02.01.2022

Надрукована / Printed : 31.01.2022

УДК 681.518:658 (045)
DOI: 10.31891/2307-5740-2022-302-1-42

ЯРЕМКО С. А.
e-mail: Svitlana_Yaremko@ukr.net

КУЗЬМІНА О. М.
e-mail: lenakuzmina@ukr.net

БЕВЗ С. В.
e-mail: bevz@vntu.edu.ua
Вінницький торговельно-економічний інститут

ДОСЛІДЖЕННЯ НАПРЯМКІВ РОЗВИТКУ СИСТЕМ УПРАВЛІННЯ НАВЧАННЯМ

У статті розглянуто поняття системи управління навчанням; досліджено принципи та особливості систем управління навчанням; здійснено аналітичний огляд найбільш поширених платформ управління навчанням.

В результаті проведених досліджень було встановлено, що розроблення та впровадження сучасних систем управління навчанням є безумовно одним із важливих напрямків розвитку системи освіти, оскільки вони є сучасним та ефективним інструментом забезпечення доступності та прозорості навчального процесу. Особливо це стало актуальним на даний час, у зв'язку із масовим переходом на дистанційну форму освіти, що в свою чергу стало поштовхом до розвитку платформ з онлайн-навчання.

Ключові слова: системи управління, дистанційне навчання, Moodle, Claronline, ATutor, Mindflash, SkyPrep, Sakai, OpenACS.

SVITLANA YAREMKO, OLENA KUZMINA, SVITLANA BEVZ
Vinnytsia Trade and Economic Institute

DIRECTIONS OF DEVELOPMENT OF LEARNING MANAGEMENT SYSTEMS

The article considers the concept of a learning management system; examines the principles of a learning management system; highlights the features of Learning Management Systems; provides an analytical review of the most common learning management platforms.

The article reveals a comparative analysis of both commercial and free integrated electronic management systems of the educational process with electronic management systems of their own development of higher educational institutions, as well as their functional capabilities in management educational process and their characteristics. Known educational management systems the process is focused on supporting the main functions of training.

When analyzing the scientific literature on the development of control systems, we found that many scientists have dealt with this problem.

The article discusses in detail the most popular learning management systems. We found that most users had such management systems as: Moodle, Claronline, ATutor, Mindflash, SkyPrep, Sakai, OpenACS.

We analyzed each management system and found out how they differ, what software is needed to install the platform.

For a visual example, we have inserted an image of each learning management system so that when describing it, we can see a real picture of the software. Visualization helps inform readers about the program.

This made it possible to identify the advantages and disadvantages of modern learning management systems, develop a number of recommendations for improving the use of learning management systems.

In our scientific work, we have systematized all learning management programs in a table. This allowed us to show them, compare them, and determine which one is the most effective.

In general, it can be noted that the development and implementation of modern learning management systems is certainly one of the important issues of education, since they are a modern and effective means of ensuring the integrity and accessibility of training. This is especially true in recent years, when distance learning has become widespread. The transition to online learning is due to the spread of coronavirus infection. This situation was the impetus for the development of online learning platforms.

Key words: control systems, distance learning, Moodle, Claronline, ATutor, Mindflash, SkyPrep, Sakai, OpenACS.

Постановка проблеми у загальному вигляді

та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями

В епоху інформаційних технологій стає можливим майже миттєво отримувати інформацію, яка з'являється кожному секунду в різних куточках світу, зокрема і щодо навчання.

Технології повністю змінили уявлення про навчальний процес і як він здійснюється. Фізична присутність у певному місці стає більше не потрібною. Технології удосконалили доступ і взаємодію з навчальним матеріалом, зробивши його простим, динамічним і гнучким.

У зв'язку із поширенням інформаційно-комунікаційних технологій та інтенсифікацією їх застосування в освітній практиці, важливою задачею сучасної вищої школи є методологічне забезпечення розвитку такої форми освіти, як дистанційна, що обумовлюється додатковими можливостями для індивідуалізації навчання, для реалізації принципів доступності, наочності та «навчання впродовж життя» [1]. Розв'язання цієї задачі може бути пов'язано з рядом напрямів дослідження, найбільш вагомими з яких можна вважати: готовність викладачів до впровадження технологій дистанційного навчання, що

вимагає від них високого рівня сформованості інформативної та педагогічної компетентностей; готовність студентів до використання такої форми здобуття знань та вмінь. Остання вимагає самоорганізації, високої мотивації та тісно пов'язана зі сприйняттям і ставленням до дистанційної освіти. Тому все більшої актуальності набуває питання дослідження напрямків розвитку системи управління навчанням.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Питанню розробки та впровадження систем управління навчанням присвячена велика кількість досліджень і публікацій. Серед науковців, що досліджували дану проблему, можна виокремити таких, як Андреев А.В., Белозубов А.В., Бикова В. Ю., Спіріна О. М., Олійник В.В., Шумейко Н.А., Хуторський А. В. та інших. Разом з тим, питання розвитку систем управління навчанням залишаються актуальними і потребують подальших досліджень.

Постановка завдання

Метою статті є проведення аналітичного огляду та визначення перспективних напрямків розвитку сучасних систем управління навчанням.

Виклад основного матеріалу

Технологічний розвиток вимагає сучасних підходів до систем управління навчанням. Освіта набуває масовості за рахунок збільшення онлайн курсів та можливості отримати знання у кращих провідних фахівців України та світу.

Платформа дистанційного навчання – це набір технологій та інформаційних ресурсів, які дозволяють організувати і проводити управління навчанням [2, 3, 4]. Спочатку навчальні платформи використовувалися для документування та проведення онлайн, асинхронного, комп'ютерного навчання через Інтернет [2, 3, 4]. Слід відмітити, що сьогодні існує велика кількість таких платформ, а також розробок, що претендують на це звання. Деякі з них вже не використовуються, інші навпаки, успішно застосовуються і розвиваються.

У зв'язку із цим, актуальним постає питання стосовно технологічних характеристик систем управління навчанням.

При виборі Learning Management Systems (LMS) і Learning Content Management Systems (LCMS) потрібно враховувати, те, що вони мають різну мету.

Основне завдання LMS полягає в автоматизації адміністративних аспектів навчання, а LCMS передбачає управління контентом.

Ці дві системи мають можливість управляти змістом курсів, а також відстежувати результат навчання. Проте, система LMS, дозволяє управляти та відстежувати змішане навчання, що складається з онлайн-контенту, заходів у навчальних класах, зустрічей у віртуальних навчальних класах і різних інших джерел.

На даний час існує досить багато систем управління навчанням. Проведемо аналітичний огляд найбільш популярних систем та проведемо їх порівняльну характеристику.

SkyPrep являє собою систему управління навчанням (LMS), яка являє собою доступний інструмент для створення та продажу електронних навчальних курсів в Інтернет. На відміну від таких складних систем управління навчанням, як Moodle і Open Elms у даній системі немає своїх власних хостинг серверів, так як SkyPrep не вимагає складних конфігурацій [4].

Разом з тим, за допомогою SkyPrep можливо швидко створювати електронні навчальні курси, просто завантажувати та організувати контент з різних документів (наприклад, зображень, електронних таблиць Excel, PowerPoint файли, відео і т.д.).

Таким чином, SkyPrep пропонує інструменти для створення курсів, але має обмежені функціональні можливості. Зокрема, там неможливо змінити старі відео на нові у центрі ресурсів. Потрібно видалити наявне відео та завантажити нове.

ATutor є системою управління навчання-Web-based Learning Content Management System (LCMS). Використання ATutor дозволяє викладачам легко організувати різні курси навчання. Студенти ж отримують адаптивне і просте середовище навчання [6].

Адміністратору нова система також особливого клопоту не доставить. Зовнішній вигляд можливо легко і швидко змінювати; доступність вихідного коду і відкриті інструменти, що застосовуються для побудови сервера курсів, дозволяють при необхідності вносити усі необхідні зміни.

Система ATutor має простий і зрозумілий інтерфейс. Для встановлення не потрібне нове апаратне забезпечення; наявні функції для зміни дизайну. Досить ефективна при проведенні онлайн занять. Додаткові дані додаються досить легко [6].

Sakai – це віртуальне середовище для організації навчання та спільної роботи. Sakai використовується в ряді найбільших вузів світу (зокрема в Стенфордському, Мічиганському і Каліфорнійському університетах) для підтримки ініціативи електронного навчання. У систему інтегрована підтримка стандартів та специфікацій IMS Common Cartridge, SCORM [3].

Для кожного користувача може бути обраний свій власний набір інструментів, для ефективного виконання індивідуальних завдань. Взаємодія з системою відбувається за допомогою Інтернет-браузера, при цьому для використання Sakai є не обов'язковим знання спеціальних технологій (наприклад, мови розмітки HTML). Всі інструменти Sakai розділені на три категорії.

Отже, можливо відмітити, що Sakai є онлайн системою управління навчальним простором, що має відкритий вихідний код та підтримку розробниками.

Moodle – це середовище дистанційного навчання, призначене для створення якісних дистанційних курсів. Дану систему використовують більш ніж 100 країн світу. Система є настільки продуктивною, що вона має популярність у багатьох університетах, школах, компаніях. Moodle, можна порівнювати з відомими комерційними системами [2].

Таким чином, основною відмінністю системи Moodle є її універсальність для здійснення управління навчанням, а також поширення у відкритому вихідному коді.

Google Classroom – це безкоштовний онлайн-сервіс для організації дистанційної освіти від компанії Google. Користуватися Платформою Google Classroom можливо на безоплатній і платній основі. У відкритій версії можна навчати одночасно 250 осіб, в платній - 1000. Кількість курсів, які можливо створити, теж обмежена в залежності від типу акаунта: в стандартній версії можливо тільки 30 курсів в день [3, 4].

Google клас робить навчання більш продуктивним: він дозволяє зручно публікувати і оцінювати завдання, організувати спільну роботу та ефективну взаємодію всіх учасників процесу, а також створювати курси, роздавати завдання та коментувати роботи. Все це можна робити в одному сервісі. Крім того, Клас інтегрований з іншими інструментами Google, такими як Документи і Диск.

Для роботи з веб-версією класу на комп'ютері можна використовувати будь-який браузер, наприклад Chrome, Firefox®, Internet Explorer® або Яндекс®. Клас підтримує нові версії основних браузерів.

Отже, в цілому можна відмітити, що Google Classroom є доступним та ефективним середовищем для управління навчальним процесом.

Open Architecture Community System – це система для розробки масштабних проєктів, які розміщуються на освітніх ресурсах. Вона є базовою для багатьох компаній і університетів, що використовують технології електронного навчання [7].

На основі наведеного вище, здійснимо порівняльний аналіз сучасних систем управління навчанням з використанням критеріїв, запропонованих у [5] у вигляді таблиці 1.

Таблиця 1

Порівняльна характеристика систем управління навчанням

	ATutor	Claroline	Mindflash	Moodle	SkyPrep	OpenACS	Sakai
Поточна версія	2.2	1.11.10	2.5	2.8.	7.8.2.3	5.8.1	10
Ліцензія	GPL	GNU/GPL	Open Source	GNU	Open Source	GNU	ECL
SCORM / IMS	Відповідає	Відповідає	Не відповідає	Відповідає	Відповідає	Не відповідає	Відповідає
Структура	Ядро+ набірмодулів	Модульна	Модульна	Ядро+ набірмодулів	Модульна	Модульна	Ядро+ набір модулів
Можливість розширення	Наявна	Немає	Немає	Наявна	Немає	Наявна	Наявна
Додаткове ПО	Apache, MySQL, PHP	Apache, MySQL, PHP	Apache, JBOSS, Tomcat, MySQL	Apache, MySQL, PHP	Java SDK	AOLServer, Oracle, PostgreSQL	MySQL, Oracle
Платформа	Windows, Linux, Unix, MacOS	Windows, Linux, Unix, MacOS	Windows, MacOS	Windows, Linux, Unix, MacOS	Linux, Unix	Windows, Linux, Unix, MacOS	Windows, Linu
Системи контролю	тести	тести, завдання	тести	тести, завдання, форуми,	тести, завдання	тести	тести, завданн

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Таким чином, на основі наведеної порівняльної характеристики можна відмітити, що усі системи дистанційного освіти, крім Mindflash та OpenACS використовують діючі стандарти SCORM та IMS. Усі обладнанні додатковим ПО, але не усі мають можливості для розширення. В усіх системах присутні модулі для контролю знань в тій чи іншій формі. Разом з тим, тільки у системах Moodle та SkyPrep контроль навчання може здійснюватись на достатньому рівні.

В цілому, можна відмітити, що сучасні системи управління навчанням слугують фундаментом для побудови всього процесу електронної освіти. У процесі розвитку технологій e-Learning, систем категорії Learning Management System (LMS) перспективними напрямками розвитку є удосконалення інструментів, що включають засоби не тільки для організації та контролю використання комп'ютерних курсів та тренінгів, а й для адміністрування навчального процесу в цілому, в тому числі його традиційних форм.

Література

1. Андреев А. В. Практика электронного обучения с использованием Moodle / А.В.Андреев, С. В. Андреева, И. Б. Доценко. Таганрог: ТТИ ЮФУ, 2008. 146 с.
2. Белозубов А. В. Система дистанционного обучения Moodle : учеб.-метод. пособие. СПб, 2007.
3. Олійник В. В. Підвищення кваліфікації керівників освіти за дистанційною формою навчання. К.: Логос, 2006. 408 с.
4. Шумейко Н. Інформаційні системи керування навчальним процесом у вищій школі. URL: <http://www.iconfs.net/en/infocom2016/%D0%86nformatsijni-systemy-keruvannya-navchalnym-protsehom-u-vyschij-shkoli>.
5. Яремко С. А., Кузьміна О. М. Управління бізнес-процесами підприємства засобами інтелектуальних систем. Вісник Хмельницького національного університету. 2018, № 4. С. 43-52.
6. ATutor User Documentation. URL: Режим доступу : <http://help.atutor.ca/general/>.
7. Open Architecture Community System. URL: <https://openarchcollab.org/>

References

1. Andreev A. V. Prakty`ka elektronnoho obucheny`ya s y`spol`zovany`em Moodle / A.V.Andreev, S. V. Andreeva, Y`. B. Docenko. Taganrog: TTY` YuFU, 2008. 146 s.
2. Belozubov A. V. Sy`stema dy`stancy`onnogo obucheny`ya Moodle : ucheb.- metod. posoby`e. SPb., 2007.
3. Olijny`k V. V. Pidvy`shhennya kvalifikaciyi kerivny`kiv osvity` za dy`stancijnoyu formoyu navchannya. K.: Logos, 2006. 408 s.
4. Shumejko N. Informacijni sy`stemy` keruvannya navchal`ny`m procesom u vy`shhij shkoli. URL: <http://www.iconfs.net/en/infocom2016/%D0%86nformatsijni-systemy-keruvannya-navchalnym-protsehom-u-vyschij-shkoli>.
5. Yaremko S. A., Kuz`mina O. M. Upravlinnya biznes-procesamy` pidpry`yemstva zasobamy` intelektual`ny`x sy`stem. Herald of Khmelnytskyi National University. Ekonomichni nauky. 2018, № 4. S. 43-52.
6. ATutor User Documentation. URL: Rezhym`m dostupu : <http://help.atutor.ca/general/>.
7. Open Architecture Community System. URL: <https://openarchcollab.org/>

Надійшла / Paper received : 11.12.2021
Надрукована / Printed : 31.01.2022

UDC 858.8:005.31]:659/126:684(438)

DOI: 10.31891/2307-5740-2022-302-1-43

MARIIA YUZYK

<https://orcid.org/0000-0002-3249-4530>

e-mail: mariayuzyk1@ukr.net

University of Warsaw, Poland

OLHA YUZYK

<https://orcid.org/0000-0001-9586-6015>

e-mail: olichkajuzuk@ukr.net

Rivne Regional Institute of Postgraduate Pedagogical Education

MARKETING RESEARCH OF THE IKEA BRAND IN POLAND¹

The way to stay in the market and increase your income is to use the potential of modern marketing strategies. The article considers the essence of such concepts as competition, code of ethics, the halo effect in IKEA business. In recent years, IKEA has significantly strengthened its position in the global market. The challenges facing the IKEA industry are analyzed: you can't just do business as usual and count on profit growth; they must be vigilant and responsive to important trends and developments, otherwise they risk being left behind more flexible competitors. Qualitative and quantitative marketing research was conducted and analyzed among international master's students studying second year of a master's degree in international business at the Faculty of Management of the University of Warsaw on their perception of IKEA business. IKEA's mission is to create a better life for many people, so the customer's opinion is the most important. The peculiarities of the buyer's behavior when choosing IKEA products are studied: what needs the buyer satisfies when looking for products; what the client most often needs when choosing the IKEA range; convenience of purchase. Brands of national and world level, peculiarity of their positioning on the Polish market are considered.

Key words: marketing research, brand perception by international students, code of ethics, customer behavior.

ЮЗИК М. А.

Варшавський університет

ЮЗИК О. П.

Рівненський обласний інститут післядипломної педагогічної освіти

МАРКЕТИНГОВЕ ДОСЛІДЖЕННЯ БРЕНДУ ІКЕА У ПОЛЬЩІ

Спосіб залишитися на ринку та збільшити свій дохід – використовувати потенціал сучасних маркетингових стратегій. У статті розглянуто сутність таких понять як конкурентної боротьби, етичного кодексу, the halo effect у ІКЕА бізнесі. Протягом останніх років ІКЕА значно зміцніла на світовому ринку як бренд. Проаналізовано виклики, які постали перед ІКЕА промисловістю: не можна просто вести справи як завжди і розраховувати на зростання прибутку; вони повинні бути пильними і реагувати на важливі тенденції та події, інакше ризикують залишитися позаду більш досвідчених конкурентів. Здійснено та проаналізовано якісне і кількісне маркетингове дослідження серед студентів-магістрів із різних держав світу, які навчаються на магістратурі міжнародної бізнес програми на факультеті управління Варшавського університету щодо сприйняття ними ІКЕА бренду. ІКЕА місія полягає у тому, щоб створювати краще життя для багатьох людей, а тому думка клієнта є найважливішою. Досліджено особливості поведінки покупця при виборі ІКЕА виробів: які потреби задовольняє покупець, коли шукає продукцію; що найчастіше потрібно клієнту при виборі ІКЕА асортименту; зручність покупки. Розглянуто бренди національного та світового рівня, особливості їх функціонування на польському ринку.

Ключові слова: маркетингове дослідження, сприйняття бренду міжнародними студентами, етичний кодекс, поведінка покупця.

Introduction

The IKEA vision is to create a better everyday life for the many people. Since Ingvar (the owner) placed his first furniture order in Poland, IKEA co-workers have been happy to share this philosophy with Poles. The entrepreneurial spirit of the Polish people combined with the Swedish simplicity and need for innovation has resulted in amazing opportunities for growth. Poland was the first country after Sweden to start large-scale production of IKEA furniture. Since 1961, when placed his first order for ÖGLA chairs at the factory in Radomsk, the beautiful and long history of the IKEA Brand in country has begun. Today, Poland is the second largest IKEA furniture manufacturer in the world, and almost 20% of IKEA products are labelled „Made in Poland” (table 1).

Table 1

Impact of the IKEA brand on the Polish economy in 2020 [1, p.11]

Production of IKEA furniture in Poland	63% STRANDMON armchairs, 74% HEMNES cabinets, 70% KALLAX shelving unit, 67% LACK tables, 76% SINNLIG candles, 74% HÖVÅG mattresses.
Renewable energy sources	1 billion PLN invested in renewable energy since 2011, 80 turbines on 6 wind farms, since 2016 more energy produced than consumed by Ingka Group in Poland.
Finance	140 million PLN income tax in 2020, more than 2,3 billion PLN investments in 2016-2020, more than 12 billion PLN Polish furniture export value

¹ The article was written and published as part of the research project "Comparative analysis of Ikea brand management in the Visegrad Group countries (Slovakia and Poland): experiences for Ukraine", funded by the International Visegrad Fund.

Analysis of recent research and publications

It should be noted that recently there have been many works by both Ukrainian and foreign scientists devoted to the study of theoretical and practical principles of brand formation and development, as well as the IKEA brand itself, namely: Yuzyk, M., & Kofman, V. [2] methods of brand assessment in Ukraine, Duckworth, A[3] harnessing the IKEA effect for student motivation, Christopher A., B., .and Nanda, A, [4] developed Harvard Business School Case «Ingvar Kamprad and IKEA", Ozturkcan, S, [5] researched service innovation: using augmented reality in the IKEA place app. Kacprzak, A, Dziewanowska, K& M. Skorek [6] created an analyses of the empirical analysis of consumers' attitudes towards experience realms.

Formulation of the goals of the article

The purpose of this article is to identify trends and features of the IKEA brand, which formed by the second year of master's students majoring in international management (international business program) in Poland through marketing research and development prospects for the coming years.

Results

In order to understand how perceive IKEA brand students, namely second-year students of different nationalities studying for the Major: International Management - International Business Program (IBP), we conducted a marketing research using Google Forms, a total of 22 students responded. We were interested in these students because second degree studies in the field of International Management - IBP aim to educate a graduate who knows in depth the research methodology and terminology in the field of management, in particular international management and in complementary disciplines, such as economics (international economics), finance (international finance) and legal sciences (international law). The graduate has advanced knowledge of management, in particular in its international aspect, and related disciplines, knows the principles of creating and developing various forms of entrepreneurship and is prepared to act in an entrepreneurial manner, including international markets. Has the skills and competences to recognize, diagnose and solve problems related to the functioning of the organization and to determine the impact of the environment: technological, social, political, legal, economic and ecological, on the functioning of the organization and the entire economy, with particular emphasis on functioning in the regional and global environment[7].

We have put forward two hypotheses that we want to check in practice:

Hypothesis 1. Students of the International Management - International Business Program (IBP) will often buy IKEA products, while not spending much money shopping online and will have an IKEA family card, they will mostly buy furniture products and will not spend a lot of time at IKEA shopping.

Hypothesis 2. International Management - International Business Program (IBP) students will visit IKEA stores mostly with friends, will believe that the biggest competitor to IKEA in Poland is JYSK and the biggest association with the IKEA brand will be popularity, they prefer to buy IKEA products without asking with the help of an IKEA consultant.

How often do you buy products at IKEA?

22 відповіді

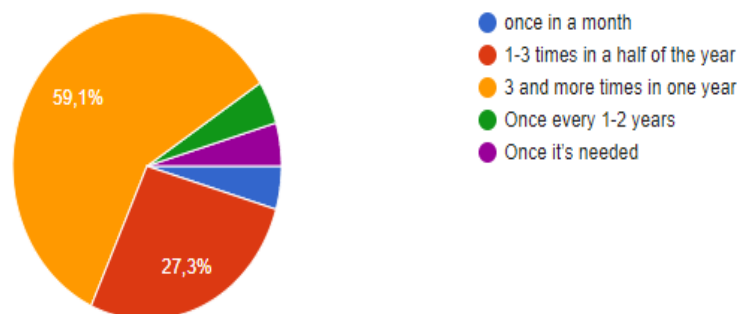


Fig. 1. Students answers to the question «How often do you buy products at IKEA?»

From the picture 1 we can understand that students don't buy so often IKEA products (the most of respondents 59,1 % buy IKEA products 3 and more times in one year and 27, 3% 1-3 times in half of the year).

Do you have IKEA family card?

22 відповіді

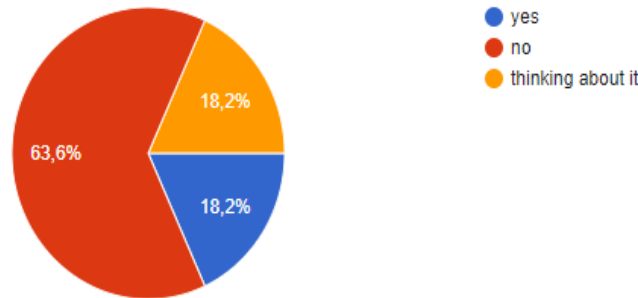


Fig. 2. Students answers to the question «Do you have IKEA family card?»

There are clubs available only to a select few, but IKEA Family is for everyone. Both for those who treat home furnishing as their hobby, as well as for those who are just starting out and need a helping hand. It is enough to be a Club Member to enjoy discounts on many products. You also don't have to worry about receipts – because IKEA Family store them for those who have IKEA Family card[8]. Only 18,2 % of 22 respondents have IKEA Family card, but 63,6 % don't have one.

How do you think what is the main competitor of IKEA in Poland?

22 відповіді

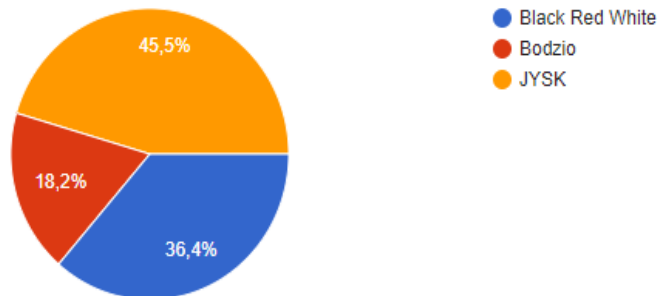


Fig. 3. Students answers to the question «How do you think what is the main competitor of IKEA in Poland?»

Competitiveness (to be competitive) is a nominative credo. It is considered to be the best choice to keep and increase the competitiveness of your company and the national economy. Competition in the difference of the battle for life is a normal dimension of organized social life. It is a natural phenomenon in economic life and the main source of wealth. Healthy competition at school, at work, in private life, in scientific research supports the ability of the system to progressive results, to change, to obtain a higher degree of innovation[9]. Black Red White(36,4 %) and Bodzio(18,2 %) are two polish companies and JYSK is Danish company, which is the leader competitor of IKEA in Poland 45,5 % of respondents thought.

Do you go for IKEA shopping with a company?

22 відповіді

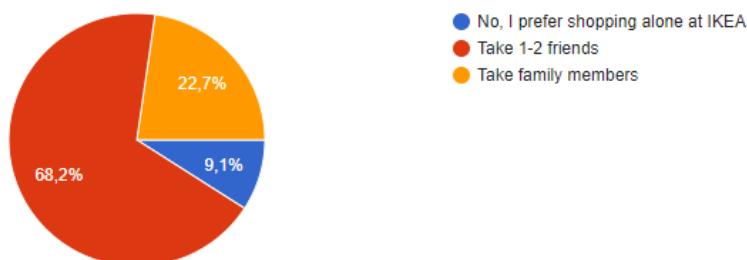
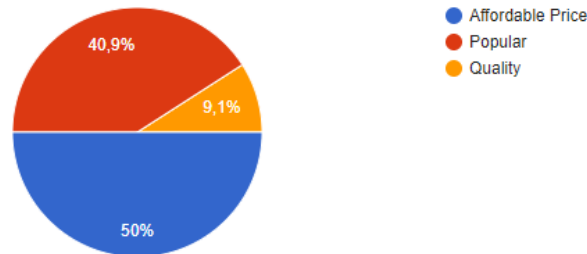


Fig. 4. Students answers to the question «Do you go for IKEA shopping with a company?»

According to answers students usually prefer to go for shopping with 1-2 friends(68,2 %), taking family member 22,7 % and only 9,1 % like shopping alone at IKEA. We can understand that students prefer the company of friends or family members, because it will be more fun to shop in the IKEA store.

What first comes to mind when associating with IKEA?

22 відповіді

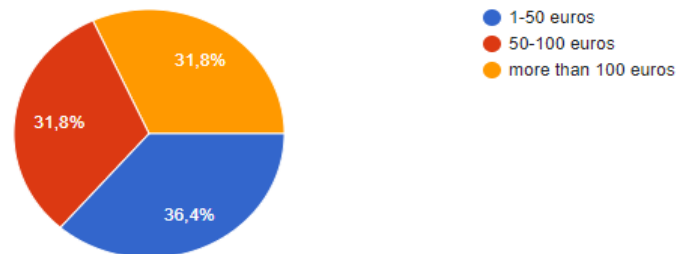


Pic. 5. Students answers to the question «What first comes to mind when associating with IKEA?»

The Halo effect stated that 50% of students perceive IKEA as an affordable price, 40.9 as popular and only 9.1% as quality. We can understand why most associated with popular because of IKEA innovations. In November 2021, several popular chain stores in Poland announced changes and innovations. Some of them were already working, but at the level of several stores. On November 22, the IKEA chain introduced the "Give and receive" service of buying used furniture in all its stores in Poland. Used IKEA furniture, no more than 5 years old, can be returned to the store and resold in the customer service department. To use the service, you need to visit the website www.IKEA.pl/oddajizyskaj to evaluate the furniture. To do this, you have to answer a few questions about their type and condition. Then the furniture will have to be delivered to the IKEA store, where the customer service department will check them for compliance with the previously submitted proposal. For each submitted item, the customer will receive a bonus card, which can be used to pay for subsequent purchases in the store and on the IKEA website. Furniture handed over in this way will go to the second-hand goods department, where it can be purchased at a reduced price. In this way, they will get a second life in new hands.

How much money do you spend at IKEA shop during one month?

22 відповіді

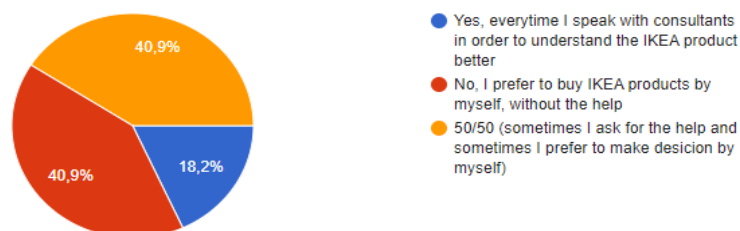


Pic. 6. Students answers to the question «How much money do you spend at IKEA shop during one month?»

We cannot see a big advantage in the limit of spending money in the IKEA store, as the answers are equal: 1-50 euros 36,4 %, 50-100 euros 31,8 % and more than 100 euros 31,8 %. As we can see, students are able to save as well as spend more money on IKEA products if necessary.

Do you feel the need of IKEA consultants to buy a product at IKEA shop?

22 відповіді

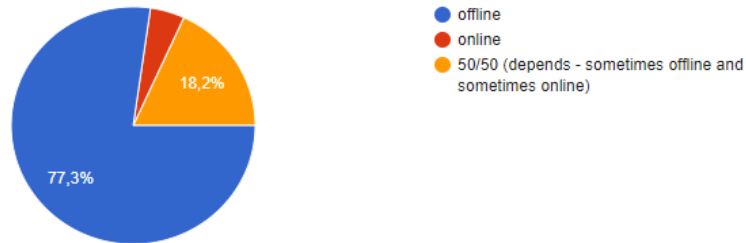


Pic. 7. Students answers to the question «Do you feel the need of IKEA consultants to buy a product at IKEA shop?»

Only 18,2 % of respondents can affirmatively say that they do not need the help of a consultant when choosing a product in the IKEA store. Therefore, IKEA consultants should pay attention to students and help them with their advice in product selection, because students need it.

How do you prefer to make shopping at IKEA?

22 відповіді

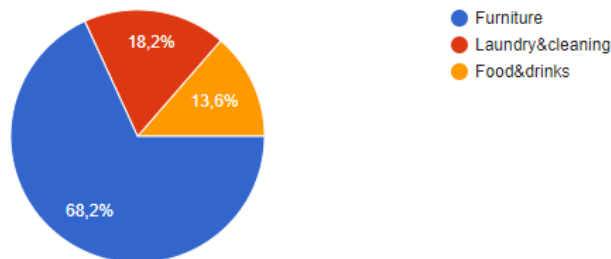


Pic. 8. Students answers to the question «How do you prefer to make shopping at IKEA?»

77,3 % of students prefer to make shopping at IKEA offline, 50/50(depends – sometimes offline and sometimes online) – 18,2% of respondents. This indicates that it is not so important for students to make a quick choice and save time by shopping online, as the opportunity to see the product with their own eyes, to touch it in the IKEA store.

What products do you usually buy at IKEA?

22 відповіді

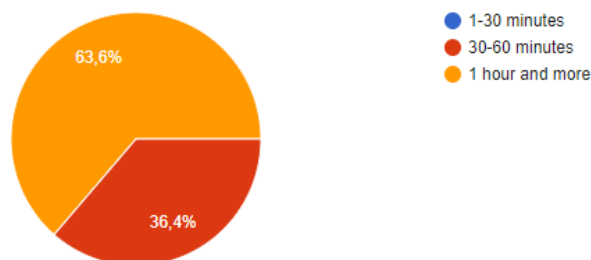


Pic. 9. Students answers to the question «What products do you usually buy at IKEA?»

As IKEA is mostly furniture oriented, we can understand why 68,2 % of students buy mostly furniture products at IKEA rather than food&drinks 13,6 % and laundry&cleaning 18,2 %.

How much time do you usually spend at IKEA shopping?

22 відповіді



Pic. 10. Students answers to the question «How much time do you usually spend at IKEA shopping?»

Mostly 63,6 % spend 1 hour and more time at IKEA shopping and 36,4 % from 30 to 60 minutes and no one answered that spend 1-30 minutes at the IKEA shop. This is a positive result because it means that IKEA is able to interest in its atmosphere in the store if students want to spend more time there.

In summary, our hypotheses have been partially confirmed, namely in the first hypothesis, students do often buy IKEA products without spending a lot of money, but they prefer offline shopping, and most do not yet have an IKEA family card. Most of the respondents buy furniture from IKEA, but they like to spend more than an

hour at IKEA. Regarding the second hypothesis, students do visit the IKEA store mostly with their friends, they have identified JYSK as IKEA's biggest competitor, but the Halo effect showed that they associate IKEA with affordable prices and students will need to consult IKEA sellers to make a purchase.

Conclusions from the study and prospects for further exploration in this direction

In summary, it can be stated that in 2020-2021 IKEA's costs for traditional marketing decreased significantly, however, companies' investments in the field of Internet marketing and e-commerce increased. In 2021, interaction with customers in their locations became relevant, because students' answers show that they prefer to be present in the IKEA store when making a purchase, and more than half of them said they need advice on better understanding of the product IKEA and accordingly make the right purchase. At the same time, creating interest is becoming an increasingly difficult task, due to the largest competitor - the Danish multinational corporation JYSK (45.5% of students agreed with this statement, while only with Polish competitors minority Black Red White 36.4%, Bodzio 18.2 %). Only 18.2% of surveyed students have an IKEA family card, so IKEA should always come up with and be interested in their products, ie constantly improve and get acquainted with their various student opportunities (IKEA family card is a very good offer because it provides not only coffee, but also discounts on IKEA products). The Halo effect stated that 50% of students perceive IKEA as an affordable price, 40.9 as popular and only 9.1% as quality, so it is necessary to improve building a brand so that it is accepted as quality in the first place. In 2021, the trend among consumers to make purchases via mobile devices has intensified. The use of mobile devices allows consumers to shop at any time and in any place, without actually leaving their work or leisure. Thus, creating a marketing strategy for 2022, it is necessary to carefully consider its components, focused on mobile devices.

Referencies

1. IKEA Raport Made in Poland 2021. URL: [ikea-raport-made-in-poland-2021-eng-web%20\(1\).pdf](#)
2. Yuzyk, M., & Kofman, V. (2021). Methods of brand assessment in Ukraine. *Journal of Modern Economic Research*, 3(3), 39-50. Retrieved from <https://www.denakypublishing.science/index.php/jmer/article/view/65>
- Duckworth, A. Harnessing the IKEA Effect for Student Motivation. URL: <https://www.edweek.org/education/opinion-harnessing-the-ikea-effect-for-student-motivation/2020/11>
- Bartlett, Christopher A., and Ashish Nanda. "Ingvar Kamprad and IKEA." *Harvard Business School Case 390-132*, May 1990. (Revised July 1996.)
- Ozturkcan, S. Service innovation: using augmented reality in the IKEA place app URL: <https://journals.sagepub.com/doi/pdf/10.1177/2043886920947110>
- https://www.researchgate.net/publication/325711531_The_Empirical_Analysis_of_Consumers'_Attitudes_towards_Experience_Real_ms#fullTextFileContent
- General information - International Business Program (full-time) - ENG . URL: <http://www.wz.uw.edu.pl/en/wydzial/kierunki/magisterskie/international-business-program-dzienne/opis>
- Witamy w IKEA Family. URL: <https://www.ikea.com/pl/pl/ikea-family/>
- Grupa Lizbońska. *Cranice konkurencji* (1996) Polska fundacja promocji kadr. Warszawa, 212 p.

Надійшла / Paper received : 04.01.2022
Надрукована / Printed : 31.01.2022

УДК 371:050 428

DOI: 10.31891/2307-5740-2022-302-1-44

РИБЧУК А. В.

<https://orcid.org/0000-0002-5130-2442>

e-mail: rav957@ukr.net

Дрогобицький державний педагогічний університет імені Івана Франка

ЖУРБА І.Є.

<https://orcid.org/0000-0003-1070-6384>

e-mail: igor.zhurba@ukr.net

Хмельницький національний університет

ПРОЦИШИН О. Р.

<https://orcid.org/0000-0003-3715-3740>

e-mail: oksana.romanivna@gmail.com

Дрогобицький державний педагогічний університет імені Івана Франка

ЦИФРОВА ТРАНСФОРМАЦІЯ ГЛОБАЛЬНОГО ОСВІТНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

У статті досліджено передумови та сучасні тенденції глобальної цифровізації освіти. Обґрунтовано необхідність використання нових цифрових педагогічних технологій та окреслено можливості доступу до різних інструментів галузі змішаного навчання. Підтверджено, що цифровізація освітнього середовища розширює межі можливостей комунікацій, змінює соціальну ситуацію, трансформує мотиваційно-ціннісну сферу, впливає на особистісне та професійне самовизначення учнів і студентства. Виявлено, що впровадження цифрових технологій в освіті є домінуючою тенденцією реформування та модернізації глобального освітнього середовища і передбачає перетворення всіх типів інформації на цифрову мову.

Ключові слова: цифровізація освіти, глобальне освітнє середовище, цифрові комунікації, цифрові педагогічні технології, цифрова мова, педагогічні технології дистанційного навчання.

ANATOLIY RYBCHUK

Drohobych Ivan Franko State Pedagogical University

IHOR ZHURBA

Khmelnitskyi National University

OKSANA PROTSYSHYN

Drohobych Ivan Franko State Pedagogical University

DIGITAL TRANSFORMATION OF THE GLOBAL EDUCATIONAL ENVIRONMENT

The phenomenon of digitalization of education is interconnected with the features of the modern generation, which is rapidly integrating into the global educational space. Active involvement of personalized services in the lives of young people exacerbates the problem of finding new educational technologies, updating the content of education to meet individual educational needs, personal and professional self-determination in the context of their life and career growth. Digitalization of the educational environment expands the possibilities of communication, changes the social situation, transforms the motivational and value sphere, affects the personal and professional self-determination of students as a digital generation immersed in the digital environment and digital communications, the bearer of computer-generated values, mobile devices, Internet, social networks. The digitalization of education is a powerful trend in reforming and modernizing the global educational environment and involves the conversion of all types of information from various sources into digital language. Forecasts suggest the transition of the learning process to a digital environment as a turning point in the history of education.

The article investigates the preconditions and current trends in the global digitalization of education. The necessity of using new digital pedagogical technologies is reasoned and the possibilities of access to various tools for expanding the field of blended learning are outlined. It is confirmed that the digitalization of the educational environment expands the boundaries of communication, changes the social situation, transforms the motivational and value sphere, affects the personal and professional self-determination of students. It was found that the introduction of the digital technologies in education is the dominant trend of reforming and modernizing the global educational environment and involves the conversion of all types of information into digital language.

Key words: digitalization of education, global educational environment, digital communications, digital pedagogical technologies, digital language, pedagogical technologies of distance learning.

Постановка проблеми у загальному вигляді

та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями

Феномен цифровізації освіти взаємопов'язаний із особливостями сучасного покоління, яке швидко інтегрується у глобальний освітній простір. Активне включення у життя молоді персоналізованих сервісів загострює проблему пошуку нових освітніх технологій, оновлення змісту освіти для задоволення індивідуальних освітніх потреб, особистісного та професійного самовизначення у контексті їхнього життєвого та кар'єрного зростання. Цифровізація освітнього середовища розширює межі можливостей комунікацій, що змінює соціальну ситуацію, трансформує мотиваційно-ціннісну сферу, впливає на особистісне та професійне самовизначення учнів і студентства як цифрового покоління, зануреного в цифрове середовище та цифрові комунікації, носія цінностей, що формуються під впливом комп'ютерів, мобільних пристроїв, Інтернету, соціальних мереж. Цифровізація освіти є потужною тенденцією щодо

реформування та модернізації глобального освітнього середовища і передбачає перетворення всіх типів інформації з різних джерел на цифрову мову. Прогнози передбачають перехід процесу навчання у цифрове середовище як поворотний момент в історії освіти.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми

Проблемами цифровізації освітнього середовища та прогнозуванням тенденцій розширення цифрових послуг займаються відомі зарубіжні вчені: Д.Белшоу, Г. Дженкіс, А.Марей, Л. Розен, Д. Тапскот, К. Шваб. Багато українських дослідників аналізують проблеми та сучасні напрямки проникнення та реалізації цифрових технологій у навчальному процесі закладів освіти усіх рівнів – В. Арешонков, В.Биков, Я.Бойко, Р.Гуревич, С. Домбровська, М. Жалдак, М.Кадемія, К.Краус, О. Пінчук, Є.Полат, О.Спирін та інші. Однак на сьогодні ще залишилися питання, які потребують подальшого дослідження та висвітлення.

Формування цілей статті

Метою статті є розкриття передумов та основних тенденцій цифрової трансформації освітнього середовища.

Викладення основних результатів дослідження

Стрімка цифровізація світової економіки зумовила глибоку трансформації усіх сфер життєдіяльності суспільства, водночас перетворюючись у провідну тенденцію формування сучасного глобального освітнього простору. Епоха цифрових технологій вимагає зовсім іншого підходу до освітнього процесу та створює умови для його удосконалення. Новітні освітні технології дозволяють паралельно з традиційними методами навчання використовувати сучасні інформаційно-комунікаційні технології, що суттєво вплине на удосконалення освітнього процесу. Освітня система вийшла на цифровий шлях розвитку з посиленням тенденцій інформатизації та технологізації [1, с.2]. Удосконалення інформаційних технологій, активне впровадження передових технік та інструментів педагогічної діяльності, тотальна персоналізація навчального процесу, розвиток персоналізованої освіти послужили основою для побудови нового цифрового освітнього середовища. Цифрові технології дають доступ до різних інструментів розширення галузі змішаного навчання. У сучасних умовах, ускладнених геополітичною напруженістю та пандемією нового коронавірусу, коли весь світ перебуває в режимі самоізоляції, цифровізація різних сторін життя суспільства, перехід на дистанційні форми взаємодії, розвиток електронних засобів комунікації стають особливо актуальними та затребуваними.

Упродовж століть, що передували цифровим технологіям, освіта перетворювалася на систему, в якій застосовувалися паперові технології з використанням найскладніших методів для виконання своєї місії. Майбутнє освітньої системи, безперечно, має бути таким, у якому воно розширить цю здатність до складного використання цифрових технологій. Як і кожна сфера суспільного життя, освіта на сьогодні навчається та адаптується до можливостей, що надаються інформаційними та комунікаційними технологіями, хоча і повільно. Розробники цифрових технологій допомагають прискорити цей процес, тому що навчальні цикли освітньої системи тривалі, а супутні їм – молодіжна культура, потреби у працевлаштуванні, наукові знання – короткі та змінюються дедалі швидше [3, с.31].

Система освіти завжди отримувала підтримку від суспільства, визнають її цінність, але повільно усвідомлюють, що це все більше залежить від того, наскільки добре освіта використовує трансформаційний потенціал цифрових технологій. Всі наші освітні амбіції є проблемними: персоналізоване навчання, вищі стандарти досягнення мети, збільшення кількості бажаючих продовжити навчання та здобути вищу освіту, тісніші зв'язки між освітою та ринком праці, навчання протягом усього життя, більш висококваліфікована робоча сила для нашої економіки знань Ми не відчуваємо нестачу у прагненнях [10, с.441]. Досягнення цих амбіцій і навіть значний прогрес у реалізації мав би величезну цінність для громад, обслуговуваних освітою. Кожна з них вимагатиме покращеної якості та економії за рахунок зростання виробництва, яке визначить належне використання технологій. Тим не менш, багато наших інституційних та організаційних стратегій у галузі освіти вимагають від цифрових технологій лише додаткових завдань, пов'язаних з удосконаленням наших нинішніх систем, що підтримують освіту, а не пов'язаних з перетворювальним завданням для їх зміни [11, с.29].

Ми живемо в цифрову епоху, де процеси цифровізації мають глобальний характер, які зачіпають усі сфери діяльності суспільства, зокрема і освіту, та стають основою розвитку сучасної цивілізації. Освіта відіграє особливу роль у процесі цифрової трансформації, виступаючи як фактор забезпечення необхідних умов, передумов та інтелектуального фону для впевненого переходу в цифрову епоху, де пріоритетним завданням стає підготовка висококваліфікованих спеціалістів, які відповідають «цифровому» часу. Відповідно, це тягне за собою необхідність кардинальних змін у системі освіти, таких як перетворення освітніх програм, методів та організаційних форм навчання, широке впровадження та застосування цифрових інструментів та комунікацій у навчальній діяльності за допомогою цифрового середовища, навчання. Використання Інтернету, мобільних пристроїв, соціальних мереж формують технологічний освітній простір, який актуалізує прагматизацію, професіоналізацію, спеціалізацію, конкуренцію на рівні високотехнологічних компетенцій [8].

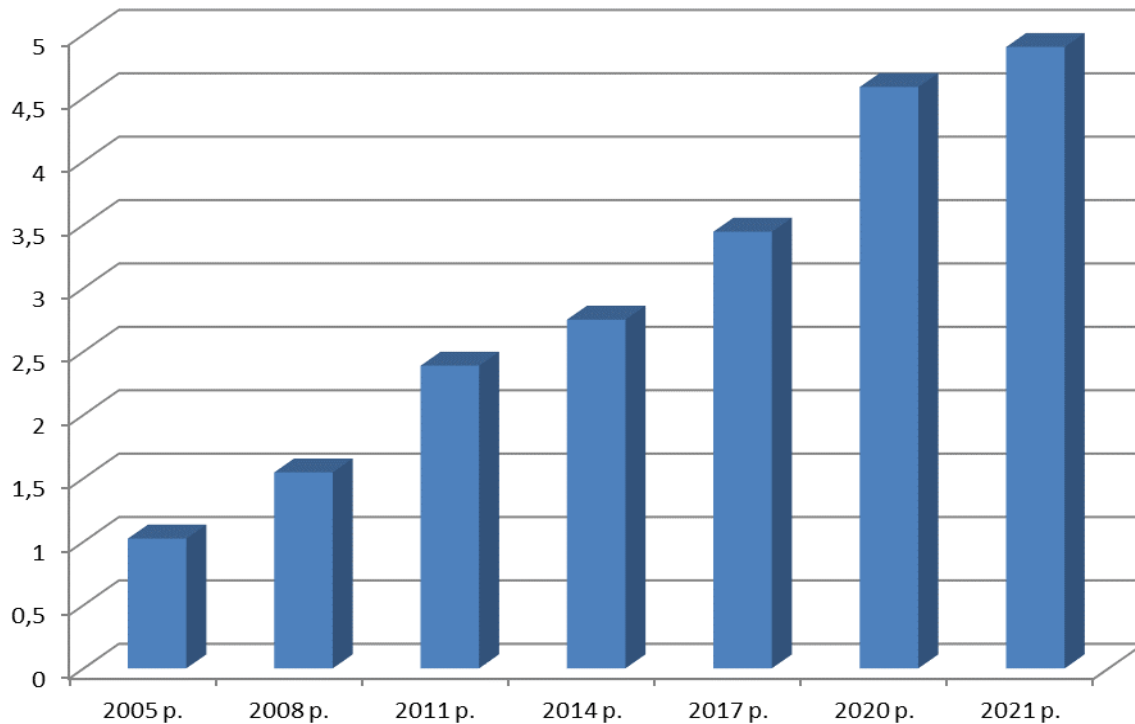


Рис. 1. Динаміка зростання Інтернет-користувачів у світі за 2005-2021 рр. [12]

Цифровізація освіти стала ключовою характеристикою останні кілька років. Перехід з кількісного стану (збільшення цифрових платформ, масова комп'ютеризація та оцифрування різноманітних процесів у різних сферах), що спостерігається, в якісне (впровадження штучного інтелекту, блокчейна, робота з великими базами даних) серйозним чином змінила освітній ландшафт по всьому світу. Пандемія COVID-19 призвела до екстреного переходу в онлайн, але освіта загалом упоралася із ситуацією. Цифрова трансформація освіти — це оновлення планованих освітніх результатів, змісту освіти, методів та організаційних форм навчальної роботи, а також оцінювання досягнутих результатів у цифровому середовищі, що швидко розвивається, для кардинального поліпшення освітніх результатів кожного учня. Цифрові технології вперше в історії дають можливість забезпечити індивідуалізацію для кожного учня освітньої траєкторії, методів (форм) та темпу освоєння освітнього матеріалу [4, с.217].

Система освіти безпосередньо бере участь у формуванні найважливішого ресурсу цифрової економіки – інтелектуального капіталу. Основний підхід до сучасної освіти можна визначити так: високопрофесійна підготовка з оволодінням цифровими технологіями майбутньої професії, мовна підготовка професійної лексики, безперервність освіти. Цифрові технології та освіта чудово поєднуються один з одним, надаючи нові цікаві можливості для навчання і викладання. Цифрові технології трансформують освітній сектор за двома напрямки: 1) цифрові компетенції за майбутньою професією; 2) цифрові технології у викладанні всіх предметів. З'явився термін «цифрова освіта», під яким розуміють процес організації взаємодії між вчителями та учнями під час руху від мети до результату у цифровому освітньому середовищі, основними засобами якої є цифрові технології, цифрові інструменти та цифрові сліди як результати навчальної та професійної діяльності у цифровому форматі [2, с. 39].

Цифровізацію освіти необхідно розуміти як коректне використання нових цифрових технологій, відбір інноваційних педагогічних технологій, що сприяють досягненню головної мети освіти – формування особистості, що реалізує себе в умовах сучасного цифрового товариства. Цифрова освіта – це не заміна класичної освіти, а лише доповнення його новими технічними можливостями для подальшого розвитку та просування. Як одна з перспективних інформаційних педагогічних технологій, що не суперечать особистісно орієнтованій моделі освіти можна розглядати інформаційно-комунікаційні технології навчання. Це сукупність сучасної комп'ютерної техніки, систем телекомунікаційного зв'язку та програмних засобів, що забезпечують ефективний супровід навчання (ІКТ). Найбільш ефективною формою реалізації можливостей ІКТ розглядається використання їх у електронно-інформаційному освітньому середовищі (ЕІОС), наприклад, на базі Moodle.

Система Moodle, що лежить в основі ЕІОС, окрім можливості розміщення звичайних навчально-методичних матеріалів, має великий набір інтерактивних елементів: веб-семінари, форуми, тести, глосарії, відеоконференції, чати тощо. Ця система зберігає всі дії викладача та учнів: дозволяє відстежити характері й

час їх роботи, розмістити завдання оцінити їх. Безперечні переваги Moodle підтверджуються тим, що в даний час є велика кількість друкованих та електронних публікацій, як з описами її різних модифікацій, так і досвіду роботи в різних освітніх установах.

Глобальна пандемія COVID-19 змусила педагогічні колективи по-іншому поглянути на розробку електронних засобів навчання (ЕСО): цифрові освітні ресурси стали необхідністю для продовження освітнього процесу у 2019-2020 навчальному році та для відкриття 2020-2021 навчального року в усьому світі. Пандемія поставила під загрозу досягнуті успіхи в поліпшенні глобальної освіти і має далеко наступні наслідки. З метою сприяння міжнародному співробітництву забезпечення того, щоб освіта ніколи не припинялася, ЮНЕСКО вжило заходів у відповідь за допомогою низки ініціатив, які включали глобальний моніторинг закриття національних та місцевих шкіл. Щоб захистити благополуччя дітей та забезпечити їм доступ до безперервного навчання, ЮНЕСКО у березні 2020 року запустила Глобальну освітню коаліцію COVID-19. Це багато секторальне партнерство між ООН, організаціями громадянського суспільства, засобами масової інформації та ІТ-партнерами для розробки та впровадження інноваційних рішень. Разом вони допомагають країнам усунути прогалини у змісті та зв'язках, а також полегшують інклюзивні можливості навчання для дітей та молоді в період раптових та безпрецедентних порушень у галузі освіти. Інвестиції у дистанційне навчання допоможуть як пом'якшенню наслідків безпосередніх порушень процесу творення, викликаних пандемією, і створенню підходів розробки більш відкритих і гнучких систем освіти у майбутньому [4, с.218].

Цифрове середовище вимагає і від педагогів, і від учнів цифрової грамотності, здатності створювати та застосовувати контент за допомогою цифрових технологій, включаючи навички комп'ютерного програмування, пошуку, обміну інформацією, комунікацію. Проте цифрова грамотність це більше, ніж розуміння особливостей устрою та поширення цифрової інформації. Важливим компонентом її повинні бути розуміння культурного контексту інтернет-середовища, вміння комунікувати в онлайн-спільнотах, створювати та розповсюджувати контент, саморозвиватися. ЮНІСЕФ також розширив свою роботу в 145 країнах з низьким та середнім рівнем доходу з метою надання підтримки урядам та партнерам у галузі освіти у розробці планів швидкого загальносистемного реагування, включаючи програми альтернативного навчання та підтримку у галузі цифровізації освіти. При цьому освіту на користь сталого розвитку набуло особливої значущості. Використання і застосування нових технологій та інформаційних ресурсів в освітньому процесі має бути ефективним. Досвід проведення змішаного навчання створює широкі освітні можливості для кожної людини у будь-якому куточку світу [7].

Освіта – це динамічно зростаючий ринок, один із напрямків венчурних інвестицій, область швидкої цифровізації та появи нових технологій. Ключовим напрямом інвестування є розвиток перспективних технологій підвищення ефективності та доступності освіти, серед яких створення освітньої контенту, сервісів підбору освітніх програм, освітніх платформ агрегаторів, рішень для вибудовування індивідуальної траєкторії навчання та технології верифікації знань. Обсяг ринку освіти на даний момент становить близько 4,5 – 5,0 трлн. дол. США у світі, і найближчим часом він швидше за все збільшиться до \$6–7 трлн. [12]. Частка онлайн курсів становить близько 3%, або 165 млрд дол. США. До 2023 цифрова освіта може подолати позначку 240 млрд дол. США, оскільки простежується стійка динаміка зростання [13]. У США на сьогодні найбільший ринок EdTech, але й інші країни не поступаються за темпами зростання у цій сфері, хоча приріст у США став уповільнюватися на 4-4,5% щорічно. Південно-Східна Азія є другим за величиною регіоном і набирає обертів набагато швидше чим США, близько 17% за рік. Ці країни обігнали Західну Європу майже вдвічі і зростання склало близько 11,7 млрд дол. США [15]. Подивившись на види продуктів можна з упевненістю сказати, що найбільше зростання показують компанії, у яких створюють і продають рішення для освіти та навчання, особливо побудовані на симуляціях та ігрових механіках. Наприклад, дохід з навчання мов за допомогою ігор становить близько 315,7 млн. дол. США [12].

З онлайн-навчанням часто пов'язують термін EdTech. Насправді це поняття набагато ширше: воно поєднує всі способи використання цифрових технологій в освітньому процесі – від інтерактивних шкільних дощок до симуляторів віртуальної реальності для моделювання хірургічних операцій в університетських аудиторіях. Інструменти та продукти Edtech служать відмінним способом для студентів отримати доступ до можливостей навчання, а для вчителів – краще підтримувати цілі навчання в класі та поза ним. Вони стали особливо корисними як інструменти для підтримки освіти в умовах масового переходу до дистанційного навчання протягом еволюції нової пандемії коронавірусу. І навіть до пандемії США витрачали від 25 до 41 мільярда доларів на рік на освітні технології [12], але школи та райони в основному зробили ці величезні інвестиції, маючи мало відчутних даних про те, які інструменти де чи чому працюють. І як наслідок, це часто призводить до поганого вибору інструментів, керування, впровадження та використання продуктів EdTech.

У 2021 році EdTech Venture Capital досяг 3-кратного рівня інвестицій до пандемії, що прискорило створення стартапів у всьому світі з фінансуванням понад 20 мільярдів доларів. Підживлений величезним сплеском інвестицій у США та ЄС та зростанням Індії, сукупне глобальне зростання охопило падіння інвестицій у Китаї на 8 мільярдів доларів. Крах інвестицій у EdTech в Китаї був компенсований неймовірним зростанням інвестицій у США та Європі. Зараз Індія є лідером з інвестицій в освіту в Азії,

випереджаючи Європу в цілому, але менш диверсифікована. На сьогодні EdTech переживає безпрецедентне зростання, як у популярності, так і в грошовому вираженні. За оцінками аналітиків, ринок освітніх технологій до 2025 року може досягти \$404 млрд. Таке зростання пов'язане із глобальною ситуацією з пандемією та тим, що концепція EdTech є комплексною [14]. Він включає будь-яке обладнання, програмне забезпечення та інші інструменти, які використовуються вчителями та учнями для проведення віртуальних, віддалених та гібридних класів. І всі ці аспекти розробляються різними компаніями, і багатьом компаніям вдалося розробити індивідуальні рішення на основі популярного програмного забезпечення.

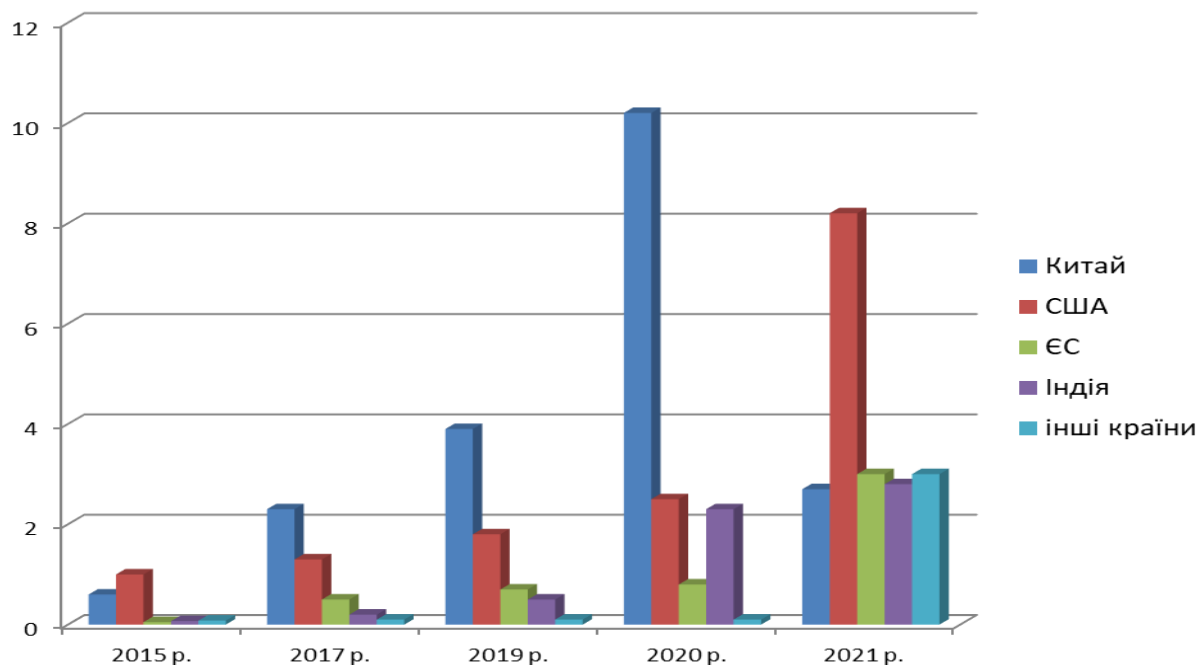


Рис. 2. Динаміка обсягу венчурних інвестицій в цифрові освітні технології країнами-лідерами за 2015-2021 рр. (млрд. дол США) [14].

Вже декілька останніх років Китай є світовим лідером у сфері електронних технологій, враховуючи впровадження персоналізованих рішень для навчання на основі штучного інтелекту. З точки зору EdTech, онлайн-навчання у Китаї продовжуватиме розвиватися паралельно та взаємодоповнюючи освіти. Це доповнило успішне повернення до практики проведення навчання 2020 року. Технологічно, пандемія прискорила темпи впровадження хмарних технологій, як для підтримки короткострокової активності, так і для збільшення спритності, щоб протистояти майбутнім викликам. У середньостроковій і довгостроковій перспективі експерти припускають, що шлях вперед – це злиття між офлайн- та онлайн-освітою, що створить можливість експорту моделі екосистеми EdTech China в усьому світі. Змішана освіта також сприймається в Європейському Союзі як майбутня модель освіти

Процес цифровізації охоплює усі сфери діяльності, може вплинути і на трансформацію структури ринку праці. Таке перетворення носить комплексний характер і поступово впроваджується у традиційні сектори економіки. Ефект від цифровізації може бути представлений як процес заміни праці новою сферою - виробництвом знань. Капітал у звичному його розумінні витісняється працею. Головна сфера цифрової економіки – освіта (виробництво знань), знання, які у цій сфері своєю чергою впливають попри всі сфери економіки. Основним результатом сфери освіти є знання, які згодом будуть необхідні для планування та прийняття рішень у різних галузях. Також особливе значення має те, що сфера освіти бере участь у формуванні та підготовці кваліфікованої робочої сили та швидко адаптується до стрімкого старіння знань про процеси, розробляючи та формуючи нові. На ключове місце у інформаційних потоках обміну між сферами економіки виходять потоки знань. Насамперед вони необхідні прийняття рішень за умов невизначеності. Традиційний вид отримання та поширення знання неможливий у нових умовах, пов'язаних із процесами прискорення та глобалізації економіки.

Коли наша система освіти буде використовувати електронне навчання достатньою мірою, воно буде пронизувати все, що ми робимо, так само, як паперові технології. Викладачі вважатимуть це частиною своїх професійних обов'язків проектувати навчання, використовуючи різні форми цифрових технологій. Ми відкинемо ідею про те, що проблема педагогічних інновацій може бути залишена на розсуд комерційних постачальників і натомість будемо розглядати їхню роль у наданні інструментів та умов, які викладачі можуть використовувати у всіх творчих, інноваційних та наукових напрямках, де вони нині використовують паперові технології [9, с.220].

Таблиця 1

ТОП 5 світових компаній EdTech за залученим капіталом [13]

EdTech компанії	Країна базування	Доходи, млрд. дол.	Напрямки освітньої діяльності
<i>SenseTime</i>	Шанхай, Китай	4,17	SenseTime — це компанія, що займається програмним забезпеченням, розвитком досліджень у сфері штучного інтелекту, розробляючи масштабовані та доступні програмні платформи AI.
<i>Yuanfudao</i>	Пекін, Китай	4,04	Yuanfudao є приватною освітньою платформою в Пекіні, яка надає послуги онлайн-репетиторства для китайських студентів. Універсальна платформа для онлайн-навчання компанії надає учням від початкових класів до старших класів різноманітні уроки
<i>BYJU</i>	Бенгалуру, Індія	3,82	BYJU's є розробником онлайн-платформи навчання, призначеної для надання високоякісної, цікавої та доступної освіти.
<i>Zuoyebang</i>	Пекін, Китай	3,44	Zuoyebang був заснований у 2015 році та надає веб- та мобільні навчальні платформи для допомоги студентам K-12.
<i>Група PowerSchool</i>	Фолсом, США, Каліфорнія	2,46	PowerSchool Holdings Inc. надає хмарне програмне забезпечення для ринку освіти K-12.

В освіті головна тенденція - це трансформація ролі вчителя з транслятора знань на наставника, внаслідок чого складається образ нової картини ринку праці. Цифровізація зачіпає багато сфер життя сучасної людини, розвиваючи їх та модернізуючи. З її модифікацією відбуваються зміни у всіх сферах суспільної діяльності, що не може не вплинути на перетворення ринку праці. Таке перетворення носить комплексний характер і поступово впроваджується у традиційні сектори економіки.

Цифрова трансформація освітнього середовища виявляється у таких основних тенденціях: диференційований підхід до побудови системи загальної освіти у напрямку розширення моделей її здобуття; перетворення освіти на безперервний процес внаслідок експоненційного зростання обсягу нових знань та, як наслідок, необхідності постійного оновлення знань та компетенцій; розвиток дистанційної освіти на основі інформаційно-комунікаційних технологій; розвиток освітніх платформ.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Глобальна цифровізація формує новий тип взаємовідносин в освітньому середовищі, що вимагає модернізації системи освіти в напрямку її готовності до всебічного використання можливостей технологічних новацій. Розвиток процесів цифровізації знаменує новий етап цивілізаційного прогресу, при якому роль техніки безмірно зростає, а людина втрачає свою провідну роль основного драйвера суспільного прогресу. Постінноваційний спосіб життя позбавляє особистість самостійно вирішувати повсякденні проблеми без цифрових технологій. Очевидно, що ці процеси підводять людство до певної межі, за якою вже промальовується принципово нові горизонти суспільного розвитку, що вимагає глибокого осмислення наслідків трансформаційних процесів.

Цифровізацію можна розглядати в якості ефективного світового розвитку лише тоді, якщо вона супроводжується результативним використанням її досягнень. Підтверджуючи позитивний потенціал цифровізації, відзначимо, що цифрові технології пропонують безліч варіантів проектування освітніх процесів, тому пріоритетним завданням сучасної науки – визначити позитивні та проблемні сторони використання цифрових педагогічних технологій у глобальному освітньому середовищі.

Література

1. Арешонков В. С. Цифровізація вищої освіти: виклики та відповіді. Вісник НАПН України. 2020. № 2 (2). С. 1-6.
2. Биков В., Спірін О., Пінчук О. Сучасні завдання цифрової трансформації освіти. Вісник Кафедри ЮНЕСКО «Неперервна професійна освіта ХХІ століття». (1), 2020. С. 7-36. DOI: [https://doi.org/10.35387/ucj.1\(1\).2020](https://doi.org/10.35387/ucj.1(1).2020). – С. 27–36.
3. Гуревич Р. С., Кадемія М. Ю., Опушко Н. Р., Ільницька Т. С. Плахотнюк, Г. М. Роль цифрових технологій навчання в епоху цивілізаційних. Сучасні інформаційні технології та інноваційні методики навчання в підготовці фахівців: методологія, теорія, досвід, проблеми Випуск 62. – 2021. – С. 28-38.
4. Домбровська С. О. Вища освіта в умовах пандемії: сучасні виклики організації освітнього процесу. Реформа освіти в Україні. Інформаційно-аналітичне забезпечення : матеріали міжнар. наук.- практ. конф., м. Київ, 15 жовт. 2020 р. - С. 216 - 218.
5. Концепція розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018-2020 роки [Електронний ресурс] / [Схвалено розпорядженням Кабінету Міністрів України від 17 січня 2018 р. № 67-р]. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/67-2018-%D1%80>

6. Модель інформаційно-аналітичної підтримки педагогічних досліджень на основі електронних систем відкритого доступу [Електронний ресурс] / [О. М. Спірін, А. В. Яцишин, С. М. Іванова та ін.] // Інформаційні технології і засоби навчання. – 2017. – № 3 (59). – С. 134-154. – Режим доступу : <http://journal.iitta.gov.ua/index.php/itlt/article/view/1694/1180>
7. Офіційний сайт Higher Education Reform Experts: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://erasmusplus.org.ua/erasmus/ka3-pidtrymkareform/natsionalna-komanda-ekspertiv-here/252-natsionalna-komanda-ekspertiv.html>
8. Перекрест М. І. Цифровізація української освіти. URL: http://elib.umsa.edu.ua/bitstream/umsa/14097/1/Perekrest_Tsyfrovizatsiia.pdf (дата звернення: 5.04.2021).
9. Спірін О.М. Сучасні вимоги і зміст підготовки наукових кадрів вищої кваліфікації з інформаційно-комунікаційних технологій в освіті [Електронний ресурс] / О. М. Спірін, Ю. Г. Носенко, А. В. Яцишин // Інформаційні технології і засоби навчання. – 2016. – № 6 (56). – С. 219-239. – Режим доступу : <http://journal.iitta.gov.ua/index.php/itlt/article/view/1526/1112>.
10. Barrie S. C. A conceptual framework for the teaching and learning of generic graduate attributes // *Studies in Higher Education*. 2007. Vol. 32. № 4. P. 439-458.
11. Castells M. *The Information Age: Economy, Society and Culture*: in 3 vol. 2nd ed. Oxford: Wiley Blackwell, 2010. Vol. 1. *The Rise of the Network Society*. 406 p.
12. Digital BCG. *The Digital FutureIsNow*. URL: <https://www.bcg.com/digitalbcg/overview.aspx> (дата звернення: 05.04.2021).
13. Digital Transformation Initiative. URL: <http://reports.weforum.org/digitaltransformation> (дата звернення: 07.06.2021).
14. Digital Economy and Society Index (DESI) 2020 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://digitalagenda-data.eu/>
15. Distance education in European higher education. Report 1 (of 3), 2020 // The IDEAL Project [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://idealprojectblog.files.wordpress.com/2020/11/ideal_report_final.pdf
16. Global Compact Network Ukraine. URL: <https://globalcompact.org.ua/join/> (Дата звернення: 25.10.2021)

References

1. Arshonkov VS Digitization of higher education: challenges and answers. *Bulletin of the National Academy of Pedagogical Sciences of Ukraine*. 2020. № 2 (2). Pp. 1-6.
2. Bykov V., Spirin O., Pinchuk O. Modern tasks of digital transformation of education. *Bulletin of the Department of UNESCO "Continuing Professional Education of the XXI Century"*. (1), 2020. С. 7-36. DOI: [https://doi.org/10.35387/ucj.1\(1\).2020](https://doi.org/10.35387/ucj.1(1).2020). - P.27 - 36.
3. Gurevich RS, Academy M. Yu., Opushko NR, Ilnitska TS Plakhotnyuk., GM The role of digital learning technologies in the era of civilization / *Modern information technologies and innovative teaching methods in training: methodology, theory, experience, problems Issue 62.. - 2021. -C. 28-38.*
4. Dombrovska SO Higher education in a pandemic: modern challenges of organizing the educational process. *Education reform in Ukraine. Information and analytical support: materials of the international. scientific-practical Conf., Kyiv, October 15. 2020 - P. 216 - 218.*
5. The concept of development of the digital economy and society of Ukraine for 2018-2020 [Electronic resource] / [Approved by the order of the Cabinet of Ministers of Ukraine of January 17, 2018 № 67-r]. - Access mode: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/67-2018-%D1%80>
6. Model of information-analytical support of pedagogical researches on the basis of electronic systems of open access [Electronic resource] / [O. M. Spirin, AV Yatsyshyn, SM Ivanova, etc.] // *Information technologies and teaching aids*. - 2017. - № 3 (59). - P. 134-154. - Access mode: <http://journal.iitta.gov.ua/index.php/itlt/article/view/1694/1180>
7. Official site of Higher Education Reform Experts: [Electronic resource]. - Access mode: <http://erasmusplus.org.ua/erasmus/ka3-pidtrymkareform/natsionalna-komanda-ekspertiv-here/252-natsionalna-komanda-ekspertiv.html>
8. Perekrest MI Digitization of Ukrainian education. URL: http://elib.umsa.edu.ua/bitstream/umsa/14097/1/Perekrest_Tsyfrovizatsiia.pdf (access date: 5.04.2021).
9. Spirin OM Modern requirements and content of training of scientific personnel of higher qualification in information and communication technologies in education [Electronic resource] / OM Spirin, Yu. G. Nosenko, AV Yatsyshyn // *Information technologies and teaching aids*. - 2016. - № 6 (56). - P. 219-239. - Access mode: <http://journal.iitta.gov.ua/index.php/itlt/article/view/1526/1112>.
10. Barrie S. C. A conceptual framework for the teaching and learning of generic graduate attributes // *Studies in Higher Education*. 2007. Vol. 32. № 4. P. 439-458.
11. Castells M. *The Information Age: Economy, Society and Culture*: in 3 vol. 2nd ed. Oxford: Wiley Blackwell, 2010. Vol. 1. *The Rise of the Network Society*. 406 p.
12. Digital BCG. *The Digital FutureIsNow*. URL: <https://www.bcg.com/digitalbcg/overview.aspx> (access date: 05.04.2021).
13. Digital Transformation Initiative. URL: <http://reports.weforum.org/digitaltransformation> (accessed 07.06.2021).
14. Digital Economy and Society Index (DESI) 2020 [Electronic resource] - Access mode: <https://digitalagenda-data.eu/>
15. Distance education in European higher education. Report 1 (of 3), 2020 // The IDEAL Project [Electronic resource] - Access mode: https://idealprojectblog.files.wordpress.com/2020/11/ideal_report_final.pdf
16. Global Compact Network Ukraine. URL: <https://globalcompact.org.ua/join/> (Accessed: 25.10.2021)

Надійшла / Paper received : 11.12.2021

Надрукована / Printed : 31.01.2022

УДК 330

DOI: 10.31891/2307-5740-2022-302-1-45

БАБЕНКО В. О.

<https://orcid.org/0000-0002-4816-4579>

e-mail: vitalinababenko@karazin.ua

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

МАЦЕНКО О. М.

<https://orcid.org/0000-0002-1806-2811>

e-mail: amatsenko@econ.sumdu.edu.ua

ЧОРНА Я. В.

e-mail: slava.chernaya.99@gmail.com

Сумський державний університет

ТРОЙНИКОВА В. А.

e-mail: victoriatroinykova@gmail.com

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

ПРОРИВНІ ІННОВАЦІЇ ПРИ РЕАЛІЗАЦІЇ КОНЦЕПЦІЇ «SMART CITIES»: ДОСВІД ЄС ТА МОЖЛИВОСТІ УКРАЇНИ

У реаліях сьогодення широти сфер застосування та обертів набирає впровадження технологій блокчейн, IoT, ШІ. Найбільшого успіху з усіх видів транспорту, на які вплинув ШІ, досягли безпілотні автомобілі, проте обмежувальні норми та нестандартизовані правила дорожнього руху змушують європейські компанії на розробку своїх автономних прототипів поза континентом. Місцевим дозволам на безпілотне водіння не вистачає стандартизації, що полегшило б застосування європейської промисловістю своїх інновацій у великих масштабах. Відсутність ясності в правовій базі з питань відповідальності випадок збоїв, а також проблеми координації в ЄС ще більше ускладнюють проблему. При чому дана проблема актуальна і для українських реалій транспортного регулювання, особливо тієї його сфери, що апелює до перетворення міст на інтелектуальні середовища.

Дана стаття підкреслює важливість введення інтелектуальних систем регулювання транспортних потоків як фактору підвищення конкурентоздатності міст у довгостроковій перспективі, виокремлює проблему необхідності стандартизації протоколів smart-систем (V2V, V2I, V2G) для підвищення однорідності та ефективності транспортного сектора країн ЄС. Окремим напрямом виступає дослідження можливостей кооперації України з Європейським Союзом в даному напрямі, її гальмуючих чинників та перспектив.

Ключові слова: інновації, SMART CITIES, транспортні потоки, інтелектуальне середовище

VITALINA BABENKO

V.N. Karazin Kharkiv National University

OLEKSANDR MATSENKO, YAROSLAVA CHORNA

Sumy State University

VIKTIRIYA TROYNIKOVA

V.N. Karazin Kharkiv National University

BREAKTHROUGH INNOVATIONS IN IMPLEMENTING THE «SMART CITIES» CONCEPT: EU EXPERIENCE AND UKRAINE'S OPPORTUNITIES

In today's realities, the introduction of blockchain, IoT, AI technologies is gaining momentum. Of all the modes of transport affected by AI, drones have been the most successful, but restrictive regulations and non-standard traffic rules are forcing European companies to develop their own autonomous prototypes outside the continent. Local unmanned driving licenses lack standardization, which would make it easier for European industry to innovate on a large scale. The lack of clarity in the legal framework on liability in the event of failure, as well as the problem of coordination in the EU, further complicate the problem. Moreover, this problem is relevant for the Ukrainian realities of transport regulation, especially its sphere, which appeals to the transformation of cities into intellectual environments.

This article emphasizes the importance of introducing intelligent traffic control systems as a factor in increasing the competitiveness of cities in the long run, highlights the need to standardize protocols for smart systems (V2V, V2I, V2G) to increase the homogeneity and efficiency of the EU transport sector. A separate area is the study of the possibilities of cooperation between Ukraine and the European Union in this area, its inhibitory factors and prospects.

Key words: innovations, SMART CITIES, transport flows, intelligent environment

Постановка проблеми у загальному вигляді

та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями

Різноманіття підходів подання дефініцій при формулюванні суті поняття «smart-місто» підсумовується такою характеристикою: розумне місто реалізує комплекс стратегічних заходів щодо вирішення найбільш актуальних завдань та підвищення конкурентоспроможності регіону, заснований на використанні ІКТ (ICT) для покращення якості життя та доступності міської інфраструктури, що забезпечує стійкий економічний, соціальний та екологічний розвиток. Як бачимо, цей концепт тісно пов'язаний із стратегіями стійкого розвитку, що вводяться розвинутими країнами ЄС для підвищення своїх позицій на

міжнародній арені, підтримки економічного зростання, забезпечення добробуту своїх громадян. Варто мати на увазі, що ефективно організовані транспортні мережі підтримують зв'язки між країнами, що вважається однією з рушійних умов для реалізації країнами програм свого піднесення. При цьому саме активна інтеграція національних мереж транспортного сполучення країн ЄС стимулює як регіональну, так і міжнародну кооперацію.

Національні уряди країн Європейського Союзу прагнуть відігравати стимулюючу роль у підтримці введення інноваційних рішень, нарощування потенціалу та масштабування. Вони розуміють, що розгортання концепту інтелектуальних урбаністичних середовищ стосується не лише самих міст чи приватного сектора [7]. Крім цього, адміністрації та мерії розуміють, що ефективність реалізації таких смарт-програм в першу чергу забезпечується комплексним підходом впровадження інновацій, який зображено на рис.1 як модель трьох рівнів еволюції інтелектуальних середовищ в містах. Нині актуалізується твердження про те, що, аспекти розумного міста, які доповнюють один одного, включають ефективність, технологічний прогрес, стійкість, соціальну інклюзивність та перехід до бізнесу, що враховує погляди всіх зацікавлених сторін [13].

Тіснота взаємозв'язку транспортної сфери як фактору підвищення кооперації міжнародного рівня із рівнем розвитку технологій, на яких будуються сучасні рішення функціональності та підтримки даного сектора щороку неухильно зростає [5]. Тепер як ніколи уряди зацікавлені в новітніх розробках, нестандартних підходах до вирішення буденних проблем: лідери думок проголошують ці аспекти в своїх кампаніях та прагнуть до «включення» приватного сектора, соціуму в процес поліпшення ситуації. Найголовніше: уряди готові інвестувати величезні суми в цей розвиток, що окупиться лише в довготривалому часовому відрізку або не матиме аспекту прибутковості взагалі. Що ж впливає на таку зміну політики урядами країн ЄС?

Виклад основного матеріалу

Щодня понад 180 тис. людей переїжджає жити до міста. Організація економічного Співробітництва та розвитку (ОЕСР) прогнозує, що до 2050 року населення світу досягне 9 мільярдів людей, з яких 70% житимуть у міських центрах. Мегаліси споживають понад 75% світового виробництва енергії та виробляють 80% викидів парникових газів. Чимало міст вирішили перефокусуватися на стратегічну рециклічність виробництва (замкнутий цикл) та вводити повсемісні цифрові трансформації у відповідь на деякі з найбільших проблем глобального значення: зростання населення, забруднення навколишнього середовища, нестача ресурсів, управління водними ресурсами та енергоефективність [14].

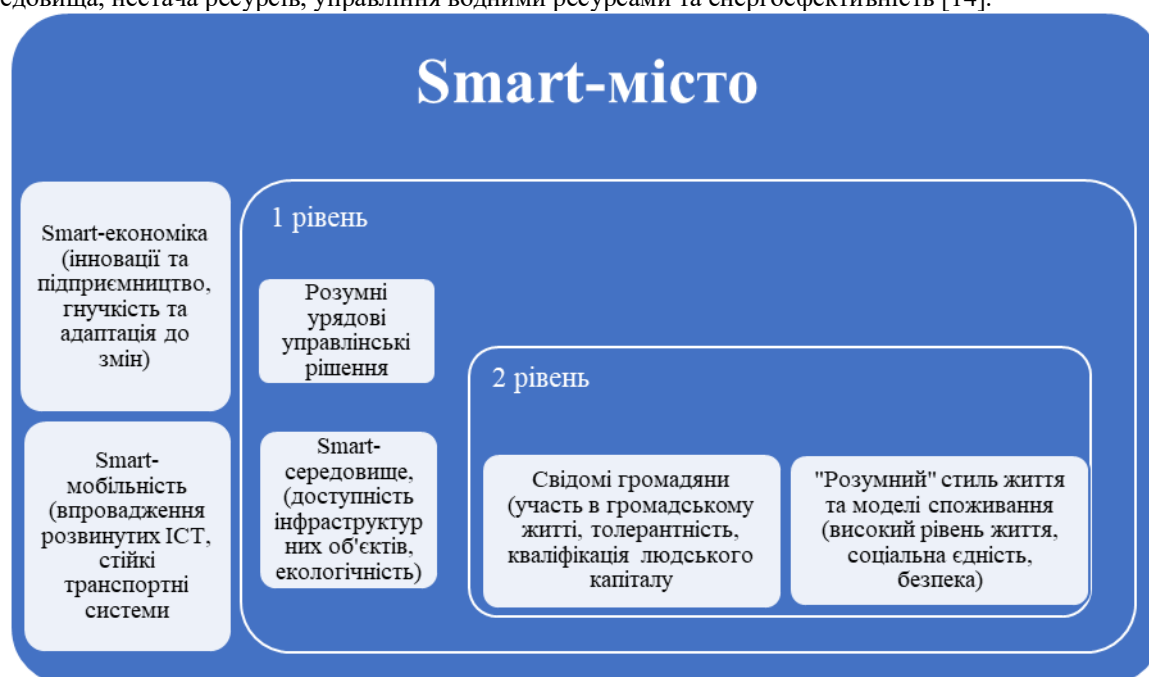


Рис. 1. Трьохрівнева модель еволюції розумного міста, що демонструє показники smart-мобільності (розроблено автором на основі [5; 16; 18])

Саме завдяки інноваційним технологіям справді можливо наділити існуючі міські інфраструктури новими інтелектуальними можливостями: перевести системи на цифрові технології та з'єднати їх так, щоб вони могли ефективно взаємодіяти, передавати інформацію один одному, збирати та самостійно аналізувати дані, щоб оперативнo та максимально коректно реагувати на змінні умови [1]. Така реструктуризація систем та, як наслідок їх «інтелектуалізація» дозволяють містам зростати та забезпечувати стабільну якість життя мешканців за рахунок ефективної організації потоків дорожнього руху, функціонування суспільної та

екологічної системи безпеки та автоматизація процесів управління містом, що, зрештою, допоможе полегшити урбанізацію та залучити нові інвестиції.

Концепція інтелектуальних міст має тісний зв'язок з двома її критично важливими технологіями:

- Інтернет речей (IoT): обчислювальна концепція, що описує ідею повсякденних фізичних об'єктів, підключених до Інтернету та здатна ідентифікувати себе на інші пристрої;
- Великі дані (Big Data): дуже великі набори даних, які можна аналізувати комп'ютеризованим шляхом, щоб виявити закономірності, тенденції та асоціації, особливо щодо людської поведінки та взаємодії.

До основних технологій розумного міста сьогодні відносяться бездротові сенсорні мережі, різні онлайн-платформи, датчики (наприклад, для моніторингу трафіку, рівня забруднення повітря тощо), електронні карти та програми. Відповідно до більшості загальних концепцій, розумне місто має сім основних структурних компонентів:

1. Розумна економіка.
2. Розумна фінансова система.
3. Управління розумним містом.
4. Розумний громадський транспорт.
5. Розумна інфраструктура.
6. Розумне висвітлення (енергоспоживання).
7. Розумні жителі [14].

Концепція інтелектуальних міст є фундаментом для імплементації автоматизації у різні сфери життєдіяльності міст та областей. Практично необмежена кількість систем та проєктів можуть бути збудовані на її принципах [6]. Сукупність управління системами дозволяє їм збільшувати свою ефективність у кілька разів.

Розглянемо приклад транспортної сфери міста, де нагальною проблемою сьогодення є стабільно зростаючий попит на транспорт, що відображається у заторах на дорогах, а також у підвищенні енергоспоживання та пов'язаних із цим викидів. На CO₂ (діоксид вуглецю) припадає 75% глобального забруднення парниковими газами, і, за прогнозами, він залишиться найбільшим джерелом глобальних викидів до 2050 року. Транспорт також є основним джерелом викидів (22%), при чому автомобільний транспорт спричиняє 75% викидів CO₂ у всьому світі, 70% у ЄС, в деяких країнах і до 98% [24]. Так, декарбонізація транспорту – невід'ємна частина уповільнення кліматичних змін, і є предметом багатьох дослідницьких проєктів.

Питання зміни клімату та декарбонізації транспорту відображено в багатьох стратегічних планах, прийнятих в розвинених країнах. Зокрема, серед найважливіших в ЄС — «Пакет клімату та енергії» та «Європа 2020: Європейська стратегія розумного, сталого та інклюзивного зростання», обидві прийняті у 2010 році. «Дорожня карта для переходу до конкурентоспроможної низьковуглецевої економіки до 2050 року» є одним із ключових стратегічних документів щодо сталого розвитку ЄС [10; 16].

У ЄР також наголошується важливість використання узгоджених стандартів, протоколів та загальних форматів даних, які сприяють взаємодії між системами, запобігають прив'язці до постачальника та заохочують конкуренцію. Важлива і доступність даних для третіх осіб (при повному дотриманні конфіденційності споживачів та захисту законних ділових інтересів), щоб сприяти розробці та впровадженню нових додатків.

Гострота питань конфіденційності та захисту персональних даних підвищується чи не щодня. Передбачається, що однією із головних загроз може стати саме використання даних, котрі вважають одним із найцінніших активів у сучасному світі. Вони відкривають перед smart-містами фундаментальні можливості використання у майбутньому; але це також може бути вузьким місцем у містах, які мають слабкі системи обробки масивів інформації, та загрозою для конфіденційності, що впливає з великої кількості даних, які генеруються в мережах smart-міста.

Звідси актуалізується характеристика пружного до зовнішніх потрясінь урбаністичного smart-середовища країн ЄС, схематичне зображення якої можемо подати на рисунку 2.

Саме стійкість транспортної системи Smart-міста як здатності системи протистояти кризовим явищам різного роду з неіснуючим або мінімальним обмеженням швидкості руху, можливостей та безпеки, що дозволяє адаптувати маршрути та засоби руху, ресурси, навички та інфраструктуру для мінімізації необхідного часу для відновлення порушених обмежень руху та відновлення скомпрометованих функцій транспортної системи, зазвичай вважають ключовим фактором конкурентоздатності міст [9; 17].

Звідси, хоча місцеві органи влади, громадяни та інші зацікавлені сторони розумного міста стикаються з низкою проблем в процесі впровадження додатків ШІ, їх імплементація є критично важливою для ефективного функціонування як транспортної системи, так і всього середовища smart-міст. Крім цього, такі інновації мають позитивний вплив на розширення прав та можливостей, стійкості спільнот у розумних містах.

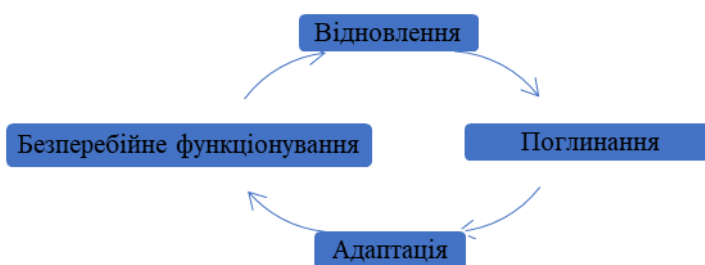


Рис. 2. Критично важливі характеристики стійкого середовища smart-міст [12]

Обсяг світового ринку розумних міст стрімко зростає. Очікується, що він зросте з приблизно 410,8 млрд. доларів у 2020 році до понад 820 млрд. доларів у 2025 році [4]. У свою чергу, третє видання щорічного індексу smart-міст IMD-SUTD (SCI) показало, що на сприйняття городянами того, як технології допомагають вирішувати міські проблеми, дуже вплинула пандемія та прискорення цифрової трансформації. Зокрема, в 2021 році трійку лідерів зайняли Сінгапур (1 місце), Цюрих (2) та Осло (3). Швейцарія посіла 3 місце у першій десятці, Лозанна посіла 5-е місце, а Женева – 8-е [20].

За оцінками Міжнародної корпорації даних (IDC), витрати ЄС на «розумні» міста сягали 19 мільярдів доларів (15 мільярдів фунтів стерлінгів) з 2018 року, і континент добре представлений у рейтингу розумних міст, складеному Eden Strategy Institute, сінгапурською громадською організацією інноваційного консультування.

Якими є драйвери успішного впровадження містами концепції “Smart City”? Розглянемо приклади успішних міст, основні їх напрями дій в даній сфері. Наступні smart-міста Європи посіли місця у списку Eden Strategy Institute показано в таблиці 1.

Таблиця 1

Діяльність сфери створення smart-міст в Європі [4; 22; 23]

Місто	Ініціативи в сфері інтелектуалізації міських середовищ
Амстердам	1) Амстердам Smart City (ASC), - B2G-партнерство (органи державної влади, бізнес, університети та громадян) для розробки цифрових рішень соціальних, економічних та екологічних проблем. 2) 40 різних проектів віртуального енергетичного заводу, який об'єднує виробництво та споживання сонячної енергії: накопичує вироблений людьми надлишок локально, а технологія Vehicle-to-Grid, яка дозволяє е-мобілям діяти як тимчасові батареї для живлення домогосподарств під час відключень.
Барселона	1) Інвестиції в інфраструктуру Wi-Fi та Інтернет речей (IoT), що за прогнозами Cisco надасть акумулятивну економічну вигоду в 970 мільйонів дол. США до 2026 року. 2) Установка Smart LED-світильників, які заощаджують енергію, реагуючи на рух. 3) Використання суперкомп'ютерів для інтелектуальної мобільності.
Берлін	VeMobility, програма з прогнозованим бюджетом понад 9 млрд. євро з метою розгортання е-каршерингу та парку е-мобілів, а також збільшення кількості зарядних станцій.
Відень	мережа зарядки електромобілів і працює випробування прокату електровелосипедів і схем спільного використання електрокарів.
Дублін	1) Відкриті дані та перетворення мегаполісу на випробувальний стенд для нових міських рішень (спільна робота DCC, Intel та CONNECT центру), для пом'якшення наслідків майбутніх повеней. Датчики опадів та рівня річок (на базі Sigfox та стільникового зв'язку). 2) Проекти розумного уряду, мобільності. Нові способи міської мобільності (велосипеди, різноманітні шерингові сервіси в умовах обмеженого руху громадського транспорту), посилені пандемією.
Копенгаген	1) Центральна ціль стратегії розумного міста - стати вуглецево-нейтральною столицею до 2025 р. Місто хоче, щоб принаймні половина його населення їздила на роботу на велосипеді, і інвестує в Інтелектуальні транспортні системи (ITS). У світлофорах на перехрестях встановили сотні контролерів, для оптимізації сигналів у реальному часі, віддаючи перевагу велосипедному та автобусному трафіку над автомобілями. 2) Проводяться моделювання, щоб перевірити різні моделі контролю дорожнього руху.
Париж	1) Проект фірми Vincent Callebaut гідродинамічних веж, які використовують рослинність як біокондиціонування повітря, гідро-електричні насоси, які перетворюють дощову воду в чисту енергію. 2) Програма обміну електромобілями Autolib і краудсорсинг подальших стійких ідей. 3) Ведеться підготовка до заміни всього автобусного парку е-мобілями (інвестиції 100 млн. євро в адаптацію інфраструктури для полегшення масового розгортання підключених та автономних засобів керування.
Рейк'явік	Намагається залучити громадськість до своїх планів через Better Reykjavik, онлайн консультативний форум, де всі громадяни можуть представити свої ідеї щодо послуг та операційної діяльності міста, зокрема і питання розподілу бюджету, екології, стійкого розвитку.
Стокгольм	Перспективний підхід до свого прогресу як розумного міста, використовуючи метод дослідження під назвою Design Fiction для створення спекулятивних сценаріїв майбутнього. Фокус міста на екологічну сферу приніс йому першу нагороду ЄС «Зелена столиця». Крім цього, шведська столиця має сильну репутацію в галузі цифрового управління, посівши перше місце в опитуванні міст Рутгерського університету з питань конфіденційності даних та безпеки громадян.
Хельсінкі	1) Орієнтація на потреби громадян, відкритість уряду, прозора політика та обмін знаннями з 5 ін. фінськими містами на відкритій інноваційній платформі «Стратегія шести міст». 2) Smart-район під назвою Каласатама, який прагне заощадити одну годину часу кожного громадянина щодня за допомогою послуги розумного управління рухом. 3) Ініціативи від фонду Smart & Clean Helsinki Metropolitan. 4) Smart-мер, який веде прямі веб-трансляції засідань міської ради.

Варто зазначити, що акцент розвитку розумного міста робиться саме на транспортних технологіях і став глобальною тенденцією. Обертів набирає і концепція «уряду в смартфоні», що лише підтверджує тезис про всеосяжну цифровізацію.

Більшість аналітиків виділяють від трьох до п'яти проривних технологічних мегатенденцій, що формують майбутнє транспорту. Всі списки мегатенденцій можна звести до наступних чотирьох пунктів:

- Оцифрування,
- Автоматизація,
- Стійкість
- Спільна (шерингова) економіка.

Цифровізація охоплює всі види інтеграції цифрових технологій у транспорт. Це означає, що вона також охоплює автономне водіння (підключене та автономне водіння - CAD).

Стійкість часто обмежується лише електрифікацією транспортних засобів (електронна мобільність). Проте мобільність – це лише одна з актуальних тенденцій альтернативних силових агрегатів. Інші технології, наприклад, водневі - також розробляються, тестуються та впроваджуються, що свідчить про те, що вплив на навколишнє середовище транспорту переживає швидке переосмислення у бік сталого розвитку. Шерингова економіка транспорту в ЄС означає зміну ставлення до володіння автомобілем та мобільності загалом. Популярність каршерингових послуг, що зберігається, означає появу послуги «Мобільність як послуга» (MaaS) в якості альтернативи володінню автомобілем. Цікавим прикладом тут слугує Німеччина, де вже змінюють і правове поле з врахуванням змін в сприйнятті: новий закон, що недавно був ухвалений парламентом, переносить акцент із приватної власності на «автономні автомобілі» на державну експлуатацію «транспортних засобів». В результаті повністю автономні шатли (без фізичного водія у транспортному засобі) можна буде використовувати з 2022 року для регулярної роботи (у певних робочих зонах) на дорогах загального користування. Згідно з новим законом, контроль над кожним автономним транспортним засобом буде здійснюватись віддаленим «технічним керівником», особою, яка в окремих випадках може відключати або дозволяти маневри за межами транспортного засобу [22].

Тенденції сталого розвитку та економіка спільного споживання мають багато аспектів, аналіз розглядає лише ті з них, які безпосередньо пов'язані з використанням ІІІ на транспорті, а саме:

- Стійкість;
- Енергоефективність транспортних засобів;
- Електронна мобільність;
- Спільна економіка;
- Спільна поїздка;
- Спільне використання транспортних засобів або, у загальному плані, зміна моделей володіння та використання транспортних засобів.

У міру того, як спільне використання стає більш зручним та поширеним в країнах ЄС, а також з'являються нові способи розвитку транспорту – індивідуальне володіння автомобілями може скоротитися, зокрема через автономні автомобілі, які, ймовірно, будуть дорожчими, особливо на початку.

Зрозуміло, що щоб повною мірою скористатися перевагами додатків ІІІ, потрібна добре розвинена та відповідна дорожня інфраструктура у транспорті. Щоб виконати обіцянки безпечних та ефективних перевезень без заторів, аварій, дорожня інфраструктура має працювати як добре інтегрована система. Щоб забезпечити рівність безпечного автономного водіння, фізична інфраструктура має бути значно розширена та покращена, що передбачає зокрема і додаткову розробку та встановлення датчиків для збору інформації про дороги та трафік, її обробку та обмін нею з транспортними засобами.

В процесі еволюції європейських smart-міст, забезпечення надійного інтер-автомобільного «спілкування» стає дедалі важливішим. Спеціальні автомобільні мережі (VANET) як найбільш перспективна нова технологія в автомобільному сполученні, продовжує свій розвиток, що підтверджується в тому числі зростаючим попитом на програми безпеки, які покладаються на надійну та ефективну файлову передачу VANET у міському середовищі.

Нині саме зв'язок є критичним елементом більш високих рівнів автоматизації транспортних систем в країнах ЄС [10]. Так як транспортні засоби повинні мати можливість позиціонувати себе на ряду з іншими засобами пересування, широкого розповсюдження набувають технології зв'язку V2V, що допомагає планувати поїздку і орієнтуватися за маршрутами. Це забезпечує зв'язаність, миттєву та достатню для одночасної підтримки кількох транспортних засобів [3; 12].

При цьому для розвитку smart-інфраструктури необхідною є стандартизація протоколів передачі, адже технологія V2V не є єдиним достатнім елементом. Зв'язок V2V дозволяє автомобілям отримувати доступ до інформації про швидкість та місцезнаходження інших транспортних засобів за допомогою V2V, що оточують їх, використовуючи протокол бездротового зв'язку, що допомагає знизити кількість аварій та заторів на дорогах. У свою чергу дана технологія «вплітається» в наступний рівень організації транспортних smart-систем, – Vehicle-to-Infrastructure, що забезпечує з'єднання транспортного засобу з інфраструктурою, збирає дані, зокрема, про завантаженість доріг, прогнози погоди, рівні дозволу на мости, статус світлофора, а потім передає їх бездротовою мережею, щоб інформувати водіїв про поточні умови, для підвищення

безпеки (рис. 3). Інтелектуальні світлофори на базі V2I допомагають водіям оцінити точний час прибуття. Майбутнє V2I може призвести до створення більш досконалих систем, таких як інтелектуальне паркування, автономні транспортні засоби, що покращать майбутнє міське планування смуг руху, парковок та ін. [9].

Іншим ступенем організації є V2X (Vehicle-to-Everything), що координує попередні технології. Даний рівень організації транспортного smart-середовища підвищує безпеку дозволяючи засобам пересування «спілкуватися» з транспортною системою, включаючи інші автомобілі та інфраструктуру. V2X скорочує час реакції, необхідний водієві для відповіді на умови навколишнього середовища. V2X спрощує процес водіння, автоматизуючи платежі за проїзд та паркування. Подібно до технологій V2I і V2V, V2X буде найбільш ефективним, коли кожна вантажівка, автобус, автомобіль, мотоцикл і навіть велосипед матиме стандартизацію щодо підключення цієї технології підключених транспортних засобів [9].

Важливо підкреслити, що вищенаведені технології організації та координування транспортного smart-середовища досягли популярності в сфері технологій підключених засобів пересування. На даний час країни ЄС активно розвивають та тестують рішення та мережі, що підтримують розвиток всієї галузі (Vehicle-to-Network (V2N), Vehicle-to-Grid (V2G), Brain-to-Vehicle (B2V), Платонінг чи Групування (Platooning)). Яскравим прикладом слугує Барселона, що вже використовує інтелектуальну систему управління дорожнім рухом, але планує використати V2X у майбутньому. Зокрема, місто інвестує в інфраструктуру 5G та лабораторію Living Lab, яка є лідером у розробці підключених та автономних транспортних засобів [4].

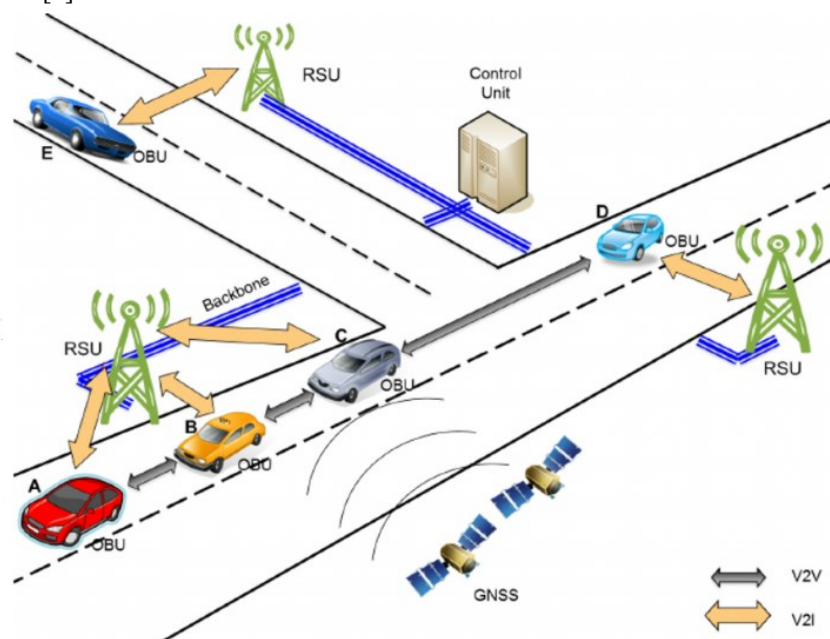


Рис. 3. Архітектура оцінки автотранспортної завантаженості на основі комбінованої взаємодії зв'язків V2V та V2I [19]

В рамках своєї політики та планів розвитку до 2030 та 2050 рр. ЄС підкреслює важливість піднесення сфери транспорту та виведення його систем на принципово новий рівень, що дозволило б у найбільш повній мірі реалізувати концепцію урбаністичного smart-середовища [16]. Пам'ятаємо, що ефективно організовані транспортні мережі підтримують зв'язки між країнами, а це вважають однією з рушійних умов для реалізації сталого економічного розвитку, благополуччя громадян. Активна інтеграція національних мереж транспортного сполучення країн ЄС стимулює як регіональну, так і міжнародну кооперацію.

Очевидно, що орієнтація України на поглиблення відносин з Європейським Союзом та відповідні інтеграційні процеси відносяться в тому числі й до оптимальної організації транспортних систем, наближуючи їх до прикладів smart-середовищ, що в свою чергу допомогло зекономити як фінансові, часові, так і людські ресурси на їх обслуговування.

В Україні діє Програма розвитку муніципальної інфраструктури України (ПРМУ, UMIP), в рамках якої відбувається субсидування і Smart City. Але швидкість розвитку цього напрямку бажає кращого. Щороку пропонуються ініціативи, зокрема в столиці України, що покликані автоматизувати процеси, підвищити рівень безпеки та комфорту в сфері транспорту. З 2015 року київська міська влада прагне аби системи моніторингу трафіку та управління громадським транспортом, системи якості повітря та води, інструменти електронного управління, розумне освітлення, вільний доступ до Wi-Fi, збір та аналіз BigData, безпека персональних даних, е-послуги населенню зрештою стали реальністю для киян. Відповідно, було розроблено програми, націлені на прогресивні зміни, зокрема «Kyiv Smart City», концептуальні складові якої зображено на рисунку 4.

При цьому варто відзначити, що розуміння суті концепції «інтелектуальне місто» міською владою все ж відрізнялось, про що свідчили насамперед неясні статті витрат в звітності. Примітними були намагання столичної влади підвищити рівень безпеки шляхом відеоспостереження та відповідним встановленням близько 7000 відеокамер для фіксації номерних знаків, аналізу трафіку, фіксації швидкості, хмарного сховища. У цю сферу місто вклало близько 450 млн. грн. Були позитивні зрушення: система відеоспостереження довела свою ефективність, злочинність у місцях розташування камер впала більш ніж на 56% [2].

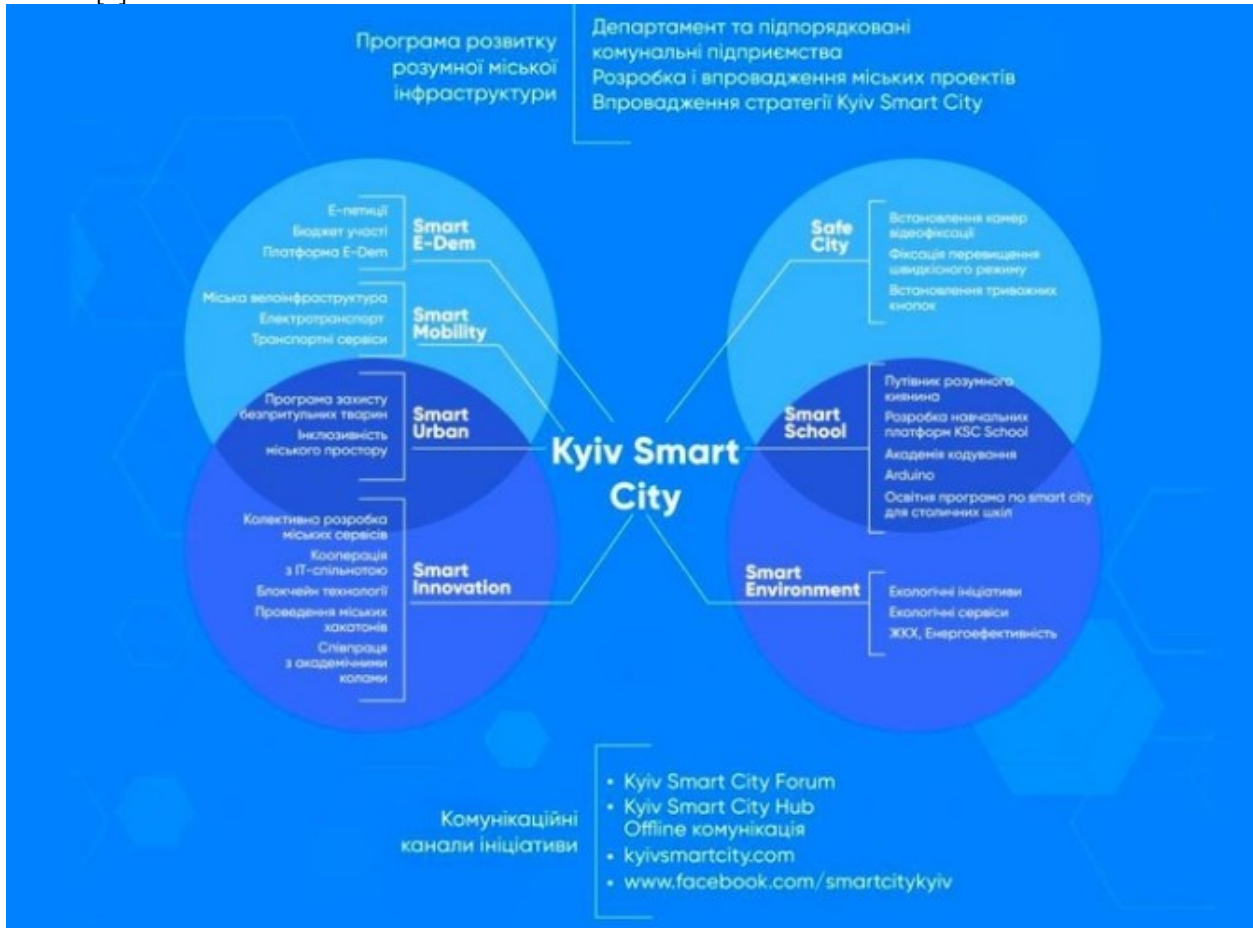


Рис. 4. Концепція та напрямки програми Kyiv Smart City [2]

Однак, на сьогодні ініціативи імплементації інтелектуальних систем управління транспортними потоками скоріше знаходяться на етапах планування, аніж активного введення. Відповідаючи на питання перешкод розвитку, аналітики наводять наступні фактори [2]:

відсутність чіткого позиціонування (на локальному та глобальному рівнях), що заважає в тому числі жителям міста розуміти свою роль у цьому процесі. Є міста для туристів, підприємців, індустріальні міста, мультикультурні та багатонаціональні хаби. Є міста-сателіти, міста із індустріальними парками. Незважаючи на це, що базові потреби у всіх містах однакові (чисте повітря, безпека, паркування тощо), решта потреб може відрізнятися. Тому спочатку містам потрібно визначитися зі своїм позиціонуванням. Приклад: якщо місто позиціонує себе як туристичне, то там органічно почнуть з'являтися готелі, бари, ресторани, розважальні комплекси, а підприємці будуть схильні створювати туристичні послуги та додатки.

Зведення розуміння концепції Smart City як лише технології, в той час як це також має на увазі дані та сервіси на їх основі. Наявність якісних відкритих наборів даних означає, що з'являтимуться сервіси від технічної та бізнес-спільноти.

Smart City тісно пов'язане з державно-приватним партнерством, B2G, B2G2C та Civic tech, що слабо розвинуті в Україні, або існують точно не за кошти від місцевих бюджетів.

Концепт передбачає обробку великих обсягів даних, а отже для реалізації проектів потрібна якісна інфраструктура.

Застарілість законодавства в Україні в IT-сфері та повільні зміни, що затримують запровадження будь-якого рішення і до 5–10 років. Часті судові позови та кримінальні справи.

Тендерна процедура для продажу комерційних продуктів в сфері транспортного підприємництва місту: нечасто створюються грамотні технічні завдання, які є тими документами, на основі яких можна хоча б приблизно розрахувати вартість проекту. IT-фахівці, які зазвичай працюють на західний ринок, отримують

винагороду з прив'язкою до валюти. В умовах українських тендерів через прив'язку до гривні вони вимушені закладати у вартість додаткові ризики, пов'язані зі змінами курсу, а це унеможливорює вииграш [2].

Аналізуючи гальмуючі фактори, можемо дійти висновку, що перед Україною стоїть важлива і комплексна процедура реформації та оновлень в багатьох сферах, які на перший погляд слабо зв'язані із транспортним сектором. Проте цей процес безумовно буде виправданим. Країни, що займаються імплементацією передових технологій, оновленням регуляторної бази, в тому числі в сфері транспортних систем, спостерігають значні зрушення: прирости продуктивності, зростання ВВП, зменшення впливів деструктивних сил.

Таким чином, зміни необхідні в першу чергу в правовому полі в Україні щодо регулювання сфери ІКТ. Увагу необхідно приділити і створенню спеціалізованих середовищ, інкубаторів (екосистем) для введення інноваційних рішень та пілотних проектів, де ініціативи б мали можливість корегуватися до потреб конкретних міст, зокрема і в сфері транспорту. Очевидним залишається питання фінансування імплементації передових технологій у транспортні системи України: уряд має акцентувати увагу на перевагах співробітництва в даній сфері з ЄС і планувати бюджет з врахуванням необхідності розвитку своїх мереж.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Дана стаття проводить аналіз становища та передумов розвитку smart-міст, оглядає успішні ініціативи країн ЄС в сфері транспортного регулювання в smart-середовищі, проблеми, вирішення яких стає ймовірним завдяки імплементації подібних smart-технологій. Крім того, досліджено потенційні можливості, деструктивні сили і перешкоди в Україні для успішної імплементації передових технологій в сфері автотранспортних систем, які нині активно розвиваються в Європейському Союзі.

В ході дослідження визначено унікальні характеристики концепції Smart City, сфери її імплементації та впливу, підкреслено стимулюючу роль національних урядів у підтримці введення інноваційних рішень та розвитку інтелектуальних міст. Крім цього, актуалізовано ключову роль передових технологій ШІ, IoT, BigData в розвитку європейських міських smart-інфраструктур. Зокрема, зазначено, що акцент розвитку розумного міста робиться саме на транспортних технологіях і став глобальною тенденцією. Обертів набирає і концепція «уряду в смартфоні», що лише підтверджує тезис про всеосяжну цифровізацію.

Іншим напрямом роботи був аналіз європейського підходу до реалізації концепції Smart City, насамперед проаналізовано транспортний сектор та технології адаптивного та гнучкого регулювання транспортних потоків. Для країн ЄС актуальною проблемою залишається стандартизація цих систем, що дозволило б ефективніше вбудовувати ті ж технології V2V в складніше організовані V2I та V2X, що підвищило б мобільність та безпеку в містах.

Фінальним етапом роботи було доведення важливості розвитку та імплементації smart-інфраструктур, зокрема і в Україні, що в перспективі підвищує добробут мешканців, має економічні переваги, сприяючи реалізації сталого економічного розвитку. На даному етапі розвитку українських міст ініціативи імплементації smart-систем управління транспортними потоками скоріше знаходяться на етапах планування, аніж активного введення, що визначено багатьма факторами. Однак, країни, що займаються імплементацією передових технологій, оновленням регуляторної бази, в тому числі в сфері транспортних систем, спостерігають значні зрушення в позитивний бік: прирости продуктивності, зростання ВВП, зменшення впливів деструктивних сил. Даний тезис було підтверджено шляхом з'ясування залежності рівня розвитку технологій транспортної системи міста із рівнем його конкурентоспроможності та добробуту громадян як результатних та факторних показників із застосуванням регресійного аналізу. Базою для визначення цих показників були ефективні інноваційні рішення в досліджуваній сфері, прийняті країнами ЄС (наведені зокрема в табл. 1). Звідси, обґрунтована необхідність та співпраця України з Європейським Союзом в даному напрямі.

Висновком із проведеної роботи можемо навести твердження, що зміни необхідні в першу чергу в правовому полі в Україні щодо регулювання сфери ІКТ. Увагу варто приділити і створенню спеціалізованих екосистем, інкубаторів для введення інноваційних рішень та пілотних проектів, де ініціативи б мали можливість корегуватися до потреб конкретних міст, зокрема і в сфері транспорту. Очевидним залишається питання фінансування імплементації передових технологій у транспортні системи України: уряд має акцентувати увагу на перевагах співробітництва в даній сфері з ЄС і планувати бюджет з врахуванням необхідності розвитку своїх мереж.

References

1. Babenko V. O. (2018). Optymizatsiia mytynkh platezhiv z krainamy YeS. Herald of Khmelnytskyi National University. Ekonomichni nauky, № 3, T. 3 (258). S. 273-280.
2. Podhaina Ye. (2021). «Rozumnyi» khaos: shcho ne tak iz Smart City v ukrainskykh mistakh. URL: <https://mind.ua/ru/publications/20221673-umnyj-haos-cto-ne-tak-so-smart-city-v-ukrainskih-gorodah>
3. Artificial intelligence in road transport. (2021). European Parliament. European Parliamentary Research Service. URL: <http://www.crid.be/pdf/public/8673.pdf>
4. Asiag J.J. (2021). 8 Smart Cities Lead the Way in Advanced Intelligent Transportation Systems. URL: <https://otonomo.io/blog/smart-cities-intelligent-transportation-systems/>

5. Babenko, V., Matsenko, O., Voronenko, V., Nikolaiev, S., Kazak, D. (2020). Economic Prospects for Cooperation the European Union and Ukraine in the Use of Blockchain Technologies. *The Journal of V. N. Karazin Kharkiv National University. Series: International Relations. Economics. Country Studies. Tourism*, vol. 12, pp. 8-17. <https://doi.org/10.26565/2310-9513-2020-12-01>
6. Babenko, V., Pasmor, M., Pankova, Ju., Sidorov, M. (2017). The place and perspectives of Ukraine in international integration space. *Problems and Perspectives in Management*, Vol. 15, Issue 1, pp. 80-92. doi: [http://dx.doi.org/10.21511/ppm.15\(1\).2017.08](http://dx.doi.org/10.21511/ppm.15(1).2017.08)
7. Babenko V., Sidorov V., Pankova Ju. (2017). Modern imperatives of the development of the integration of foreign economic policy of Ukraine in the modern world economic space: monograph, *International economic relations and sustainable development* [edited by Dr. of Economics, Prof. O. Prokopenko, Ph.D in Economics T. Kurbatova], Ruda Śląska: Drukarnia i Studio Graficzne Omnidium, pp. 51-70.
8. Bamwesigye D., Hlavackova P. (2019). Analysis of Sustainable Transport for Smart Cities. *Sustainability* 11, 2140
9. Bibri, S. E. (2020). Data-Driven Environmental Solutions for Smart Sustainable Cities: Strategies and Pathways for Energy Efficiency and Pollution Reduction. In: *Euro-Mediterranean Journal for Environmental Integration*, Vol. 5, Iss. 3., pp. 6
10. Chumachenko, D., Derkach, T., Babenko, V., Krutko, M., Yakubovskiy, S., Rodionova, T. (2021). Development Prospects of Banking Sector in Central and Eastern European Countries in Terms of Financial Integration. *Estudios de Economía Aplicada*, 39 (7). <https://doi.org/10.25115/eea.v39i7.4949>
11. EC. (2015). Mapping Smart Cities in the EU, Brussels. URL: <http://smartcities.media.mit.edu/frameset.html>
12. Jafari M., Kavousi-Fard A., Niknam T., Avatefipour O. (2021). Stochastic synergies of urban transportation system and smart grid in smart cities considering V2G and V2S concepts. *Energy* 215. URL: <https://doi.org/10.1016/j.energy.2020.119054>
13. Lacinak M. (2021). Resilience of the Smart Transport System – Risks and Aims. *Transportation Research Procedia* (55). 1635–1640
14. Öberg C., Graham G. and Hennelly, P. (2017). Smart cities: a literature review and business network approach discussion on the management of organizations. *IMP Journal*, 11(3): 468–484. doi: 10.1108/IMP-06-2015-0024
15. Pashchenko A. F. (2021). Smart Management for Smart Cities – Synchronized Solutions. / *IFAC PapersOnLine* 54-13 (2021) 732–737
16. Podgorna, I., Babenko, V., Honcharenko, N., Sáez-Fernández, F. J., Fernández, J. A. S., Yakubovskiy, S. (2020). Modelling and Analysis of Socio-Economic Development of the European Union Countries through DP2 Method. *WSEAS Transactions on Business and Economics*, Volume 17, 2020, Art. #44, pp. 454-466. <https://doi.org/10.37394/23207.2020.17.44>
17. Pop M. D., Proştean O. (2018). A Comparison Between Smart City Approaches in Road Traffic Management. *Social and Behavioral Sciences* 238. 29 – 36
18. Rideamigos. (2020). What is transportation resilience? URL: <https://rideamigos.com/transportation-resilience/>
19. Ruohomaa H., Salminen V., Kunttu I. (2019). Towards Smart City Concept in Small Cities. *Technology Innovation Management Review* 9 (9)
20. Sanguesa J. A., Barrachina J., FogueM., Garrido P. (2015). Sensing Traffic Density Combining V2V and V2I Wireless Communications. *Sensors* 2015,15, 31794–31810; doi:10.3390/s151229889
21. Smart City Index 2021. Smart City Observatory. URL: https://www.imd.org/smart-city-observatory/home/#_smartCity
22. Theissen Ch. M., Filandrianou N. (2021). Smart cities: New power dynamics & intelligent transport systems. White & Case LLP. URL: <https://www.openaccessgovernment.org/smart-cities-new-power-dynamics-intelligent-transport-systems/112128/>;
23. Top smart cities in Europe. (2020). Computerworld UK staff. URL: <https://www.computerworld.com/article/3412276/top-smart-cities-in-europe.html#slide12>
24. Zawieska J., Pieriegud J. (2018). Smart city as a tool for sustainable mobility and transport decarbonisation. *Transport Policy* (63) 39–50

Надійшла / Paper received : 29.12.2021

Надрукована / Printed : 31.01.2022

УДК 338.24

DOI: 10.31891/2307-5740-2022-302-1-46

РАТОШНЮК Т. М.

<https://orcid.org/0000-0002-1097-0874>

РАТОШНЮК В. І.

<https://orcid.org/0000-0001-6937-7541>

e-mail: viktor.ratoshnyuk@ukr.net

Інститут сільського господарства Полісся НААН України

ВИРОБНИЦТВО ХМЕЛЕПРОДУКЦІЇ – СВІТОВИЙ ТА УКРАЇНСЬКИЙ РИНКИ

В статті висвітлено питання нинішнього стану та подальшого розвитку світового та українського хмелярства, визначені основні виробники хмелепродукції, проведений аналіз площ хмеленасаджень, урожайності, валового збору, сортового складу, світового виробництва пива та потреби в а-кислотах. Окреслені проблеми українського хмелярства.

Ключові слова: хмелярство, хмелепродукція, світовий ринок, якість продукції.

TATIANA RATOSHNIUK, VIKTOR RATOSHNIUK

Institute of Agriculture Polesya NAAS

HOP PRODUCTION - WORLD AND UKRAINIAN MARKETS

The article highlights the current problems of hop development in the world, trends and directions of stabilization of the Ukrainian industry for the production of competitive and quality products. An analysis of the current state and further development of world and Ukrainian hop production, identified the main producers of hop products, analyzed the area of hop plantations, yields, gross harvest, varietal composition, world beer production and the need for a-acids. Problems of Ukrainian hop growing are outlined. Before bringing hop products to the world market there are a number of tasks that need to be implemented: ensuring the implementation of competitive advantages of the hop industry of Ukraine - human, resource, geographical, innovative, scientific, geopolitical, infrastructural potential; increase production and improve its quality according to world standards; intensification of investment processes, giving them an innovative focus; growing influence of foreign direct investment; ensuring the growth of domestic market capacity by increasing household incomes and profits of enterprises in the industry; growth of hop production and improvement of export structure.

Keywords: hop growing, hop products, world market, product quality.

Постановка проблеми у загальному вигляді

та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями

Внутрішній ринок хмелю в Україні знаходиться під значним впливом зовнішніх чинників, які варто враховувати при прийнятті виважених управлінських рішень підприємствами різних організаційно-правових форм та особливо при формуванні державної політики щодо подальшого розвитку галузі хмелярства. Левова частка сировини, що використовується вітчизняними пивоварами, імпортується, відповідно, світова кон'юнктура хмелю має значний вплив на внутрішній ринок України. Тому, аналіз та прогнозування світових тенденцій та розробка на цій основі стратегій подальшого розвитку галузі є досить важливими завданнями. Головним завданням діяльності суб'єктів господарювання в таких умовах є забезпечення виробництва конкурентоспроможної продукції, що, в свою чергу, допоможе завоювати відповідну частку ринку, витримати тиск з боку конкурентів-виробників аналогічної продукції, сформувати довгострокові конкурентні переваги та, на основі цього, підвищити свої прибутки [1, 2].

Формулювання цілей статті

Метою роботи є визначення сучасних проблем розвитку хмелярства в світі, тенденцій і напрямів стабілізації галузі України для виробництва конкурентоспроможної та якісної продукції.

Методика досліджень

У ході дослідження використано комплекс методів, що дозволило одержати науково обґрунтовані результати. Зокрема, використано такі методи: монографічний, економіко-статистичний, аналізу і синтезу, аналогії, порівняння. Методологічною та інформаційною основою дослідження є наукові праці вітчизняних та зарубіжних дослідників, матеріали періодичних видань, Internet-ресурси й аналітичні матеріали щодо функціонування хмелярства в Україні та світі.

Виклад основного матеріалу

Для вирощування хмелю та отримання якісної конкурентоспроможної продукції необхідним є одночасне поєднання багатьох природно-кліматичних факторів. В світі існує декілька регіонів, в яких можна вирощувати сортовий хміль в промислових масштабах. До таких регіонів відносяться в США – штати Орегон, Айдахо, і Вашингтон, в Європі – Німеччина, Чехія, Польща, Україна, Великобританія, в Азії – Китай, в Південній Америці – Аргентина, в Африці – ПАР. Також можливе його вирощування в окремих регіонах

Австралії і Нової Зеландії. З іншої сторони, вивчення статистичної звітності зі світового хмелярства засвідчує той факт, що хміль вирощується практично на всіх континентах світу (рис. 1) [3].

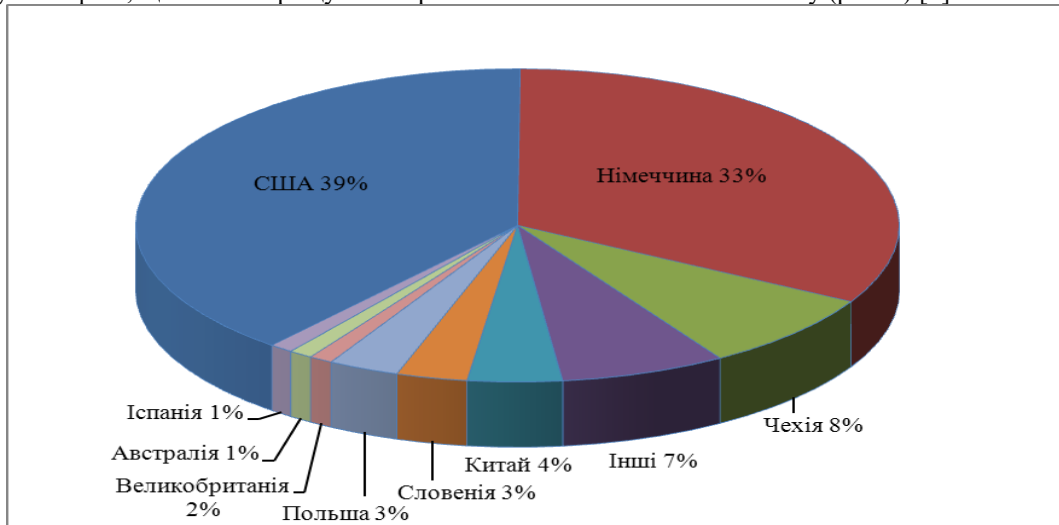


Рис. 1. Країни-виробники хмелю в світі в 2020 році

Джерело: розраховано за даними звітів фірми Hopsteiner [4].

В структурі площ, зайнятих під хмелем по континентах провідне місце – 53 % займає Європа, 39 – Америка, Азія – 5, Австралія/Океанія – 2, Африка – 1 %.

Всього хмелярством у світі займається понад 30 країн, проте на п'ятірку країн-лідерів припадає 90 % світового виробництва хмелю та 93 % світового виробництва α -кислот. Основну роль у формуванні ціни на хміль відіграють беззаперечні лідери хмелярства – США, Німеччина, Чехія, Китай та Польща, тому саме вони й визначають стан справ на світовому ринку. Решта країн виробляє не більше 7 % світового обсягу хмелю і, переважно, задовольняють ним свої внутрішні потреби.

За досліджуваний період загальносвітові площі під хмеленасадженнями та виробництво хмелю то зменшувались, то зростали. У 2020 році площа під хмеленасадженнями в світі становила 62,37 тис. га, що на 0,81 тис. га більше порівняно з 2019 роком і на 2,1 тис. га – з 2005 роком. Поряд з цим, валовий збір хмелю у 2020 році перебував на рівні 122,36 тис. т, що на 7,12 тис. т менше порівняно з 2019 роком і на 4,0 тис. т більше порівняно з 2017-2018 рр.

Найнижчі показники валового збору хмелю та насаджень були в 2012-2015 роках, коли світовий ринок був перенасичений виробництвом альфа-кислот, а попит на хмелепродукцію відчутно зменшився. Урожайність хмільників за даний період коливалася в межах від 1,57 до 2,10 т/га. Найнижчою вона була в 2005 (1,57 т/га) та 2015 роках (1,69 т/га), а найвищою в 2019 році (2,10 т/га) (рис. 2). В 2009, 2014, 2017 та 2019 роках даний показник перебував на рівні 2,01-2,10 т/га.

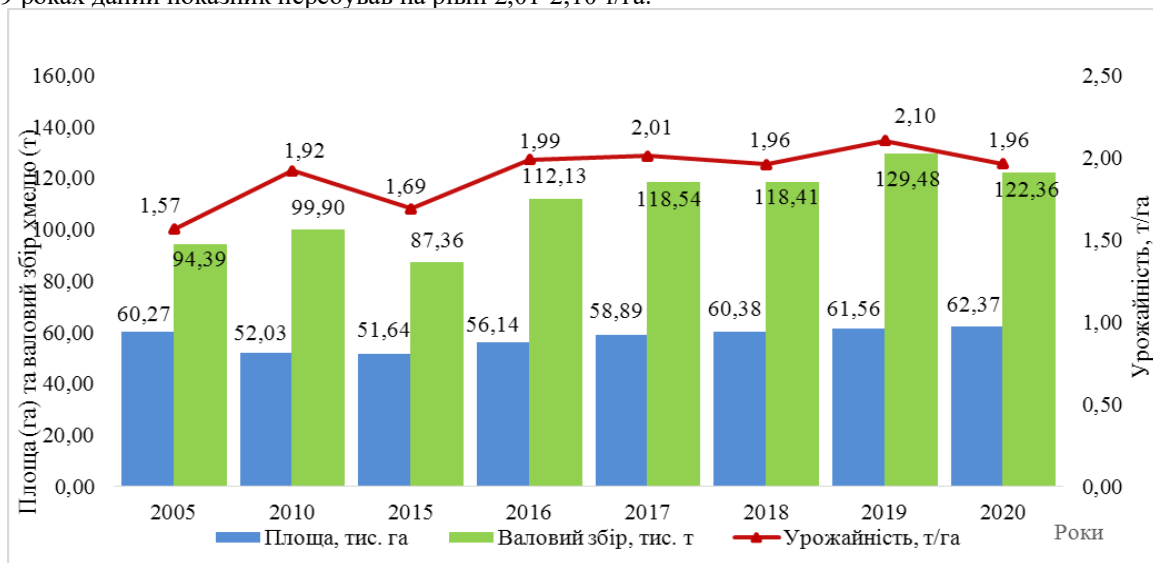


Рис. 2. Площі насаджень та виробництво хмелю в світі, 2005-2020 рр.

Джерело: розраховано за даними звітів фірми Hopsteiner [4].

Наразі найбільшим світовим виробником хмелю є США, які у 2020 році виростили 39 % валового збору хмелю, частка ж України на глобальному ринку була катастрофічно низькою – лише 0,5 % (це в

країні, яка в минулому столітті була одним з найбільших виробників цієї культури). В п'ятірку лідерів галузі входять також Німеччина (33 %), Чехія (8,0), Китай (4,0) та Польща (3,0 %).

Щороку у світі зростають обсяги виробництва ароматичних та тонкоароматичних сортів, тому хмелярство України цілком може зайняти свою нішу на міжнародному ринку. Частка сортів ароматичного типу в світі щороку зростає, займаючи наразі 67,0 % площ (рис. 3).

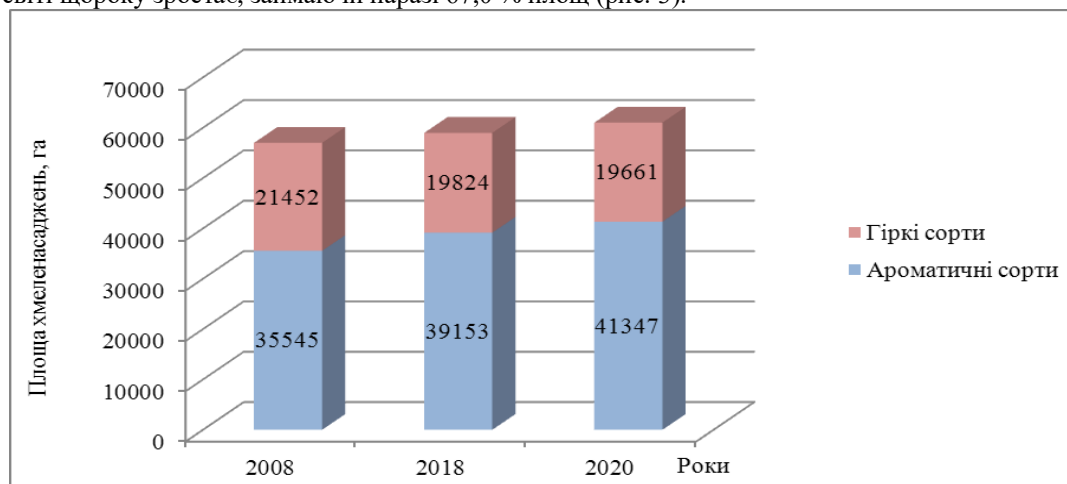


Рис. 3. Розподіл площ під хмелем в світі

Джерело: розраховано за даними звітів фірми Hopsteiner [4].

Причинами таких коливань було підвищення врожайності хмільників завдяки впровадженню у виробництво більш продуктивних сортів, коливання цін на хміль та перевиробництво альфа-кислот в світі.

Поряд із збільшенням валового збору хмелю відбувається і збільшення виробництва альфа-кислот, але у 2015 р. спостерігається чергова хвиля дефіциту хмелепродуктів на світовому ринку – було вироблено лише 6838 т альфа-кислот, що на 2014 т менше від потреби (рис. 3). У зв'язку зі збільшенням площ насаджень хмелю у 2016-2020 роках спостерігається переважання виробництва альфа-кислот над їх потребою. Це сприяло зростанню попиту і реалізаційних цін не лише на світовому спотовому ринку, але й на вітчизняному ринку хмелю. Тому ці роки характеризуються новим етапом збільшення світових площ насаджень і валового виробництва хмелю. У 2020 році вироблено 11369 тонн альфа-кислот, що на 53 т більше порівняно з попереднім роком і надлишком в 2634 т альфа-кислот від потреби.

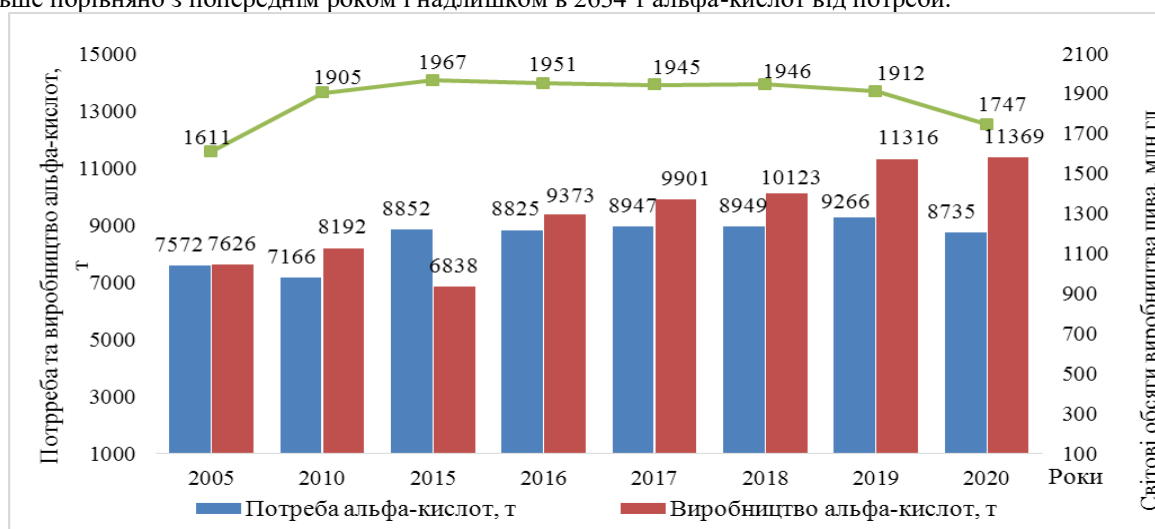


Рис. 4. Світове виробництво пива та баланс α -кислот, 2005-2020 рр.

Джерело: розраховано за даними звітів фірми Barth & Sohn [5].

Із вирощених 122,36 тис. тонн шишок хмелю в 2020 році 66,3 % їх перероблено в гранули, 32,5 % – в екстракти хмелю (табл. 1). В той час, як у 2010 році в гранули перероблялося 57,0 % хмелепродукції, а в екстракти – 41,0 %. Тенденція останніх років свідчить про збільшення попиту використання гранульованого хмелю, який широко застосовується в пивоварінні, та екстрактів хмелю для виготовлення фармацевтичної продукції.

Таблиця 1

Споживання хмелю та його продуктів в світі

Роки	Всього хмелю тонн	Хмелю в гранулах		Екстрактів хмелю	
		тонн	% до загального об'єму	тонн	% до загального об'єму
2005	93448	61582	65,9	28595	30,6
2010	96680	55108	57,0	39639	41,0
2015	87358	63160	72,3	22189	25,4
2016	110496	84972	76,9	23757	21,5
2017	117718	88312	75,0	28017	23,8
2018	118105	81053	68,6	35573	30,1
2019	129160	86279	66,8	41331	32,0
2020	122363	81127	66,3	39768	32,5

Джерело: розраховано за даними звітів фірми Hopsteiner [4].

Світовий ринок хмелю має позитивну динаміку свого розвитку завдяки високому попиту на хмелепродукцію. Характерними ознаками світового ринку хмелю є інтеграція між виробниками хмелю та переробними заводами, які поєднані у великомасштабні корпорації, що забезпечує безперервний процес хмелевиробництва (від виробника до споживача хмелю). Такий досвід інтеграційних зв'язків між хмелярами та пивоварами надто актуальний для вітчизняних товаровиробників, особливо в умовах постійного зростання попиту на хмелепродукцію як сировину для виробництва пива.

Обсяги експорту-імпорту хмелепродукції у значній мірі залежать від ситуації, що складається у пивній індустрії та на ринку хмелю в Україні й інших державах, особливо тих, що мають розвинену галузь пивоваріння. Не менш вагомим фактором впливу є погодні умови, про що свідчить підвищення попиту на пиво під час посушливих років з високою температурою повітря [6].

У структурі експортно-імпортних операцій з хмелепродукцією в Україні торгівельне сальдо мало від'ємне значення. У 2020 році Україною було експортовано 233 т хмелепродукції вартістю 2519 тис. доларів. Дані державної фіскальної служби України свідчать про те, що експорт української хмелесировини здійснюється, переважно, в країни ближнього зарубіжжя. Основними експортерами були – Російська Федерація, Туркменістан, Білорусь, на які сумарно припало 94,6 % всього експорту. Україна імпортувала 391 т хмелепродуктів вартістю 3893,0 тис. доларів. Найбільшими імпортерами хмелепродуктів в Україну були Німеччина (74 %), США (11 %) та Словенія (6 %), які сумарно склали 91 % експорту хмелепродукції (табл. 2). Імпорт хмелепродукції за всі роки переважає над експортом.

Таблиця 2

Сумарний обсяг імпорту та експорту хмелю в Україні (тис. доларів США)

Роки	Експорт			Імпорт			Сальдо	
	Обсяг експорту, т	Ціна за 1 т, дол. США	Сумарна виручка за експорт, тис. дол. США	Обсяг імпорту, т	Ціна за 1 т, дол. США	Сумарна виручка за імпорт, тис. дол. США	Обсяг, т	Вартість, тис. дол. США
2008	57	14912,3	850	750	26125,3	19594	-693	-18744
2009	158	3753,2	593	466	13272,5	6185	-308	-5592
2010	185	3059,5	566	425	10738,8	4564	-240	-3998
2011	128	2703,1	346	440	11343,2	4991	-312	-4645
2012	124	2774,2	344	407	12105,7	4927	-283	-4583
2013	36	6472,2	233	456	13089,9	5969	-420	-5736
2014	111	8836,94	980,9	342	11603,2	3968,3	-231	-2987,4
2015	183	4940,98	904,2	360	8221,94	2959,9	-177	-2055,7
2016	167	5775,45	964,5	388	10095,9	3917,2	-221	-2952,7
2017	127	7000,0	887,0	336	10500,0	3577,0	-109	-2690,0
2018	274	9372,3	2568,0	332	11072,3	3676,0	-58	-1108,0
2019	181	10408,8	1884,0	378	10534,3	3982,0	-197	-2098,0
2020	233	10812,0	2519,0	391	9956,6	3893,0	-158	-1374,0

Джерело: розраховано за даними Державної фіскальної служби України [7].

Моніторинг цінової ситуації на зовнішньому та внутрішньому ринках показав, що із перевиробництвом хмелю в світі у 2015 році ціна на експорт (\$ 4,9 тис./т) та імпорт (\$ 8,2 тис./т) хмелепродукції відчутно знизилась. З 2016 року спостерігається поступове підвищення цін на експортовану продукцію. Так, у 2020 році ціна експортованого хмелю склала (\$ 10,8 тис./т), що вперше за досліджуваний період на \$ 0,8 тис./т. перевищує ціну імпортованої продукції.

Ціна на хміль формується за різними показниками, серед яких варто виділити: тип сировини (ароматична чи гірка), вміст α -кислот, особливий сорт та ряд інших чинників. Так, в роки відчутного дефіциту хмелю його ринкова ціна дещо підвищувалася, і навпаки, в роки, коли спостерігався надлишок товарних запасів, ціна на нього знижувалася.

Парадокс полягає в тому, що пивоварні компанії купують імпортовану хмелесировину за контрактними цінами значно вищими, ніж вітчизняні товаровиробники мають можливість реалізувати свою продукцію. Великі пивоварні компанії з іноземним капіталом, що займають домінуюче становище на ринку пива (більше 70 %), через власну зацікавленість у постачанні хмелепродуктів іноземного виробництва, використовують у своїх технологіях винятково імпортовану хмелесировину у вигляді гранул та екстрактів, а також з метою здешевлення цієї продукції застосовують ізомеризовані та модифіковані хмелепрепарати, прикриваючись відсутністю вітчизняних сортів хмелю в рецептурах великих пивоварних підприємств. Лише регіональні пивоварні заводи, яким належить до 6 % пивного ринку України, використовують гранульований хміль вітчизняного виробництва. Така ситуація призвела до того, що сальдо експортно-імпортних торгових операцій на ринку хмелю впродовж 2008–2020 рр. мало стійке від'ємне значення. Такий стан зовнішньої торгівлі створює негативну тенденцію перспективи розвитку галузі хмелярства України [1, 2].

Незважаючи на значні потреби вітчизняної пивоварної промисловості в хмелесировині, попит на український хміль на внутрішньому ринку в останні роки виявився низьким. Така ситуація виникла через відсутність налагодженої мережі збуту продукції, необхідного асортименту сортів та продуктів їх переробки, відсутності широкої реклами вітчизняних сортів на світовому ринку та ряду інших причин.

Зростаючі вимоги вітчизняних і зарубіжних пивоварів до якості хмелю та продуктів його переробляння вимагають суттєвого поліпшення сортової структури промислових і маточних насаджень, збільшення різноманіття вирощуваних сортів. Виконання цих вимог надасть можливість вітчизняним хмелярам пропонувати ширший асортимент хмелепродуктів, як для великих пивоварних корпорацій, так і для невеликих крафтових броварень, кількість яких щороку зростає в усіх країнах, в тому числі і в Україні.

Без радикальних заходів з боку держави у справі становлення хмелярства, Україна через декілька років може втратити цю традиційну для Полісся галузь і поставити свій внутрішній ринок хмелесировини у повну залежність від її імпорту.

Особливості вирощування цієї культури потребують значних обігових коштів через високу капітало- та трудомісткість (250 тис. грн/га та близько 3000 люд.-год./га), а формування в господарствах комплексу спеціалізованої техніки та обладнання вимагає вагомих інвестицій [3]. Формування високопродуктивних насаджень конкурентоспроможних сортів, неможливе без використання економічно обґрунтованих систем організації виробництва та їх наукового супроводу.

Однією з причин такої ситуації є те, що пивзаводи погоджуються укласти угоди та купувати лише великі партії одного сорту із стабільними якісними показниками. На практиці ж переважна більшість вітчизняних хмелегосподарств виробляє хміль одного сорту в обсязі, недостатньому для завантаження гранулятора та забезпечення мінімальної партії поставки [8].

Пивоварна галузь, при виборі постачальника сировини, ставить до нього жорсткі вимоги – необхідний об'єм та однорідність поставок сировини належної якості. Для крупного виробника пива разова закупівля хмелесировини може перевищувати 100 т, причому вся партія має бути як одного сорту, так і однієї якості.

Враховуючи здатність українських товаровиробників забезпечити валове виробництво хмелю в Україні на рівні 600 т, в сучасних умовах організувати консолідовану закупку хмелесировини в кількох постачальників майже нереально. Нині основними каналами для збуту продукції хмелярства в Україні залишаються регіональні пивоварні та приватні броварні, яким досі вигідніше купувати вітчизняну хмелепродукцію, а ніж її імпортувати [6, 8].

Крім того, значна частка внутрішнього ринку збуту хмелю є майже недоступною для українських виробників внаслідок здійснення узгоджених антиконкурентних дій власників великих пивоварних підприємств України, які займають монопольне становище на ринку і використовують, в основному, імпортовану сировину. Внаслідок цього суб'єкти господарювання, які займаються вирощуванням хмелю в Україні, усунуті з внутрішнього ринку його реалізації.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Україна має вигідне географічне розташування та сприятливі ґрунтово-кліматичні умови для вирощування хмелю та реалізації хмелепродукції. Виробничі площі хмеленасаджень зосереджені в Поліській та Лісостеповій зонах, які вирізняються в умовах змін клімату достатнім зволоженням для культури та найбільш придатні для вирощування ароматичного типу хмелю. Завдяки, чому Україна має можливість розвивати галузевий комплекс хмелярства, вирощувати достатню кількість хмелесировини відмінної якості для забезпечення власних потреб та нарощування експортного потенціалу.

Нині експортуються незначні, порівняно з імпортом, обсяги гранульованої і спресованої хмелесировини. Серед основних недоліків слід виділити: відмінності в якості виробленої продукції, нестабільність обсягів постачання та відсутність необхідного асортименту хмелесировини. Сьогодні хмелярська галузь повинна швидко переорієнтуватися до європейських умов, а хмелепродукція відповідати якості продукції європейських країн.

Література

1. Концептуальні засади удосконалення ринкового регулювання розвитку вітчизняної галузі хмелярства / Рижук С.М., Ратошнюк Т.М. та ін. Житомир: ПП «Рута», 2018. 36 с.
2. Рижук С.М., Ратошнюк Т.М. Інтегральна оцінка конкурентоспроможності вітчизняного хмелярства / Вісник аграрної науки. 2020. № 6. С. 74-84. URL: https://agrovisnyk.com/pdf/ua_2020_06_09.pdf
3. Звіт про НДР НААН на 2021-2025 рр. ПНД 10 «Сталий Сталий розвиток агросфери Полісся» 10.00.02.05.П. «Теоретико-методологічні засади забезпечення конкурентоспроможності галузі хмелярства України» (№ ДР 0121U108124). Житомир, 2020. 89 с.
4. Hopsteiner [Електронний ресурс]. Режим доступу: www.hopsteiner.com
5. The Barth Report 2020/2021 [Електронний ресурс]. / Joh. Barth & Sohn. – Nuremberg, 2021. 32 с. Режим доступу: www.barthhaasgroup.com
6. Концепція розвитку галузі хмелярства в Україні (науково-методичні рекомендації). ІСГП НААН. Житомир: ПП «Рута», 2020. 48 с.
7. Державна фіскальна служба України [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.customs.gov.ua/dmsu/control/cstat/fl1a/showstat>
8. Рижук С. М., Сухораба В. П., Надточій П. П. та ін. Стан галузі хмелярства в Україні та можливості підвищення її ефективності у сучасних умовах. Наукові горизонти, 2019, № 7 (80). С. 29-40. doi: 10.33249/2663-2144-2019-80-7-29-40.

References

1. Conceptual principles of improvement of market regulation of the development of the hops industry. (2018). Ryzhuk, S. M., Ratoszniuk, T.M. Et all. Zhytomyr: PE "Ruta", 36.
2. Ryzhuk, S.M., Ratoszniuk, T.M. (2020). Integral assessment of the competitiveness of domestic hop growing / Bulletin of Agrarian Science. № 6. pp. 74-84. URL: https://agrovisnyk.com/pdf/ua_2020_06_09.pdf
3. Report on R&D of NAAS for 2021-2025 research program 10 "Sustainable Sustainable Development of Polissya Agrosphere" 10.00.02.05.P. "Theoretical and methodological principles of ensuring the competitiveness of the hop industry of Ukraine" (№ DR 0121U108124). Zhytomyr, 2020. 89 p.
4. Hopsteiner [Elektronnyi resurs]. Rezhym dostupu: www.hopsteiner.com
5. The Barth Report 2020/2021 [Elektronnyi resurs]. / Joh. Barth & Sohn. – Nuremberg, 2021. 32 с. Rezhym dostupu: www.barthhaasgroup.com
6. The concept of development of the hop industry in Ukraine (scientific and methodological recommendations). ISGP NAAS. Zhytomyr: PE "Ruta", 2020. 48 p.
7. State Fiscal Service of Ukraine [Elektronnyi resurs]. Rezhym dostupu: <http://www.customs.gov.ua/dmsu/control/cstat/fl1a/showstat>
8. Ryzhuk, S.M., Sukhoraba, V.P., Nadtochy, P.P. Et all. (2019). The state of the Ukrainian hops industry and the possibility of increasing its efficiency in modern conditions. Scientific Horizons. 7(80) : 29-40. doi: 10.33249/2663-2144-2019-80-7-29-40

Надійшла / Paper received : 03.01.2022
Надрукована / Printed : 31.01.2022

УДК: 347.775:334.711

DOI: 10.31891/2307-5740-2022-302-1-47

СВИСТУН Т. В., КОНСТАНТИНОВА Т. В.

Одеська національна академія харчових технологій

НОУ-ХАУ ЯК ОБ'ЄКТ УПРАВЛІННЯ ПРАВАМИ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ В СКЛАДІ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто особливий об'єкт права інтелектуальної власності «ноу-хау» з точки зору управління ним як складовою нематеріальних активів підприємства, а саме його ідентифікація; критерії, яким повинні відповідати результати інтелектуальної діяльності в режимі ноу-хау; обґрунтування можливості постановки ноу-хау на облік підприємства у складі нематеріальних активів в законодавстві України; переваги і недоліки охорони результатів інтелектуальної діяльності в режимі ноу-хау в порівнянні з іншими режимами, що важливо для прийняття управлінських рішень; підходи до оцінки вартості даного об'єкта. Розглянуто найбільш відомі та успішні приклади охорони результатів інтелектуальної діяльності в режимі ноу-хау в світі. Наведено законодавчі акти України, в яких присутнє визначення ноу-хау. Дано узагальнене визначення цього поняття.

Ключові слова: ноу-хау, інтелектуальна власність, результати інтелектуальної діяльності, новачії, нематеріальні активи підприємства.

TETYANA SVYSTUN, TETYANA KONSTANTYNOVA

Odessa National Academy of Food Technologies

KNOW-HOW AS AN OBJECT OF INTELLECTUAL PROPERTY RIGHTS MANAGEMENT AS PART OF AN ENTERPRISE'S INTANGIBLE ASSETS

Secrets of know-how production in the world's leading companies are a major component of assets. That is, for such companies it is the main active basis that provides income. International companies are focused on employees who are able to increase the overall intellectual level of companies and make changes, improve activities. Ukrainian business first came across the term «know-how» when concluding contracts with foreign suppliers of equipment, supplemented by various technological information about the rules of its operation, generally referred to in the know-how contracts. This term is enshrined in business to denote a set of knowledge and experience in a field of activity that have scientific, technical and commercial value and can have practical application. Such useful information can take different forms - technical, technological, commercial, managerial, financial and others. Know-how is the oldest form of protection of intellectual property. This is a very effective regime for entrepreneurs to protect their rights to any innovation, as, unlike patenting, it is not limited in time and does not disclose the essence of the innovation.

The article considers a special object of intellectual property rights «know-how» from the point of view of its management as a component of the intangible assets of an enterprise, namely, its identification; criteria to be met by the results of intellectual activity in the know-how mode; substantiation of the possibility of registration as part of intangible assets in the legislation of Ukraine; the advantages and disadvantages of protecting the results of intellectual activity in the know-how regime in comparison with other regimes, which is important for making management decisions; approaches to assessing the value of this object. The most famous and successful examples of the results protection of intellectual activity in the know-how mode in the world are considered. The legislative acts of Ukraine, which contain the definition of know-how, are presented. A generalized definition of this concept is given.

Key words: know-how, intellectual property, results of intellectual activity, innovations, intangible assets of the enterprise.

Постановка проблеми у загальному вигляді

та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями

Термін «ноу-хау» вперше з'явився в Америці в судовій практиці. По суті, він був необхідний для того, щоб якимось чином позначити права людини виконувати будь-яку роботу і мати всі можливості для захисту свого права. Розуміючи, що таке ноу-хау, можна розширити кордони цього терміну. Так, сюди включають також інновації, які мають якусь цінність на комерційному ринку. Цінність ноу-хау саме в тому, що інформація не знайома більшості людей. При цьому ця інформація ретельно охороняється, контролюється її конфіденційність.

Секрети виробництва ноу-хау в провідних компаніях світу є основною складовою частиною активів. Тобто для таких компаній це основний активний базис, який забезпечує дохід. Міжнародні компанії орієнтовані саме на співробітників, які здатні підвищувати загальний інтелектуальний рівень компаній і вносити зміни, удосконалювати діяльність.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Дослідженням поняття «ноу-хау» займалися такі вчені: Д. Балакін, Т. Бегова, В. Дозорцев, В. Жуков, О. Колосов, Ю. Носік, О. Підпригора, О. Шишмарьова. Проте особливої уваги заслуговує дослідження об'єктів інтелектуальної власності як складової нематеріальних активів.

Формулювання цілей статті

Метою дослідження є узагальнення теоретичних та практичних знань щодо такого неоднозначного

об'єкту інтелектуальної власності, як «ноу-хау», для подальших досліджень можливостей оцінки та врахування в економічній діяльності суб'єктів господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження

Український бізнес вперше зустрівся з терміном «ноу-хау» під час укладання контрактів з іноземними постачальниками обладнання, доповненням до якого виступали різні технологічні відомості про правила його експлуатації, узагальнено іменовані в контрактах know-how. Дане словосполучення перекладається з англійської мови: «знати, як <зробити щось>». Воно закріпилося в діловому обороті для позначення сукупності знань і досвіду в якійсь області діяльності, які мають науково-технічну та комерційну цінність і можуть мати практичне застосування. Подібні корисні відомості можуть приймати різний характер – технічний, технологічний, комерційний, управлінський, фінансовий та інші.

Ноу-хау є найдавнішою формою охорони результатів інтелектуальної діяльності. Це дуже ефективний режим захисту підприємцями своїх прав на будь-яку новачку, так як він, на відміну від патентування, не обмежений в термінах і не передбачає розкриття суті нововведення.

Прикладами охорони результатів інтелектуальної діяльності в режимі ноу-хау є рецепти духів «Шанель № 5», напою «Кока-кола», особливої приправи для маринування курки (KFC), технологія приготування курятини в скороварці (KFC). Слід зазначити, що ці ноу-хау складають основу портфеля інтелектуальної власності цих компаній. Отже, на нашу думку, дослідження питання ідентифікації та оцінки ноу-хау є важливим для його розуміння як складової активів підприємства.

Перш за все слід розглянути визначення цього поняття.

В законодавстві України наведені декілька визначень, табл. 1.

Таблиця 1

Визначення ноу-хау в законодавстві України

Джерело	Визначення
Закон України «Про інвестиційну діяльність»	Ноу-хау – сукупність технічних, технологічних, комерційних та інших знань, оформлених у вигляді технічної документації, навиків та виробничого досвіду, необхідних для організації того чи іншого виду виробництва, але не запатентованих
Інструкція про порядок заповнення звіту про продаж за кордон ліцензій на об'єкти інтелектуальної власності	Ноу-хау – конфіденційна інформація технічного, економічного, адміністративного, фінансового характеру, яка є власністю продавця і не є доступною будь-якій особі при використанні патенту або в результаті виявлення.
Закон України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій»	Ноу-хау – технічна, організаційна або комерційна інформація, що отримана завдяки досвіду та випробуванням технологій та її складових, яка: не є загальновідомою чи легкодоступною на день укладення договору про трансфер технологій; є істотною, тобто важливою та корисною для виробництва продукції, технологічного процесу та/або надання послуг; є визначеною, тобто описаною достатньо вичерпно, щоб можливо було перевірити її відповідність критеріям незагальновідомості та істотності
Розпорядження АКУ «Про затвердження Типових вимог до узгоджених дій суб'єктів господарювання у сфері трансферу технологій, дотримання яких дозволяє здійснювати ці узгоджені дії без дозволу органів Антимонопольного комітету України»	Ноу-хау - технічна, організаційна або комерційна інформація, отримана завдяки досвіду та випробуванням технологій та її складових, яка: не є загальновідомою чи легкодоступною на день укладення угоди про трансфер технологій; є істотною, тобто важливою та корисною для виробництва контрактних товарів, технологічного процесу та/або надання послуг; є визначеною, тобто описаною достатньо вичерпно, щоб можливо було перевірити її відповідність критеріям незагальновідомості та істотності

Джерело: складено авторами

На сьогодні термін «ноу-хау» уживається вже більш як у 270 нормативно-правових актах і фактично розглядається як конфіденційна інформація технічного, організаційного (управлінського), комерційного, виробничого та іншого характеру. Але, наприклад в таких важливих актах законодавства, як Цивільний кодекс України, Закон України «Про авторське право і суміжні права», Закон України «Про інформацію» – визначення ноу-хау відсутнє.

Наведені в табл. 1 визначення дуже об'ємні, тому виділимо головне: ноу-хау – це будь-які відомості про результати в науково-технічній сфері і про способи здійснення професійної діяльності [1].

Щоб вважатися ноу-хау, відомості повинні відповідати таким критеріям: мати комерційну цінність, не перебувати у вільному доступі і щодо них повинні бути встановлені заходи щодо збереження конфіденційності. Становити ноу-хау можуть практично будь-які відомості, які допомагають створити продукт і продати його споживачеві [2]. Ноу-хау може бути технічна інформація, така, як способи і технології виробництва, формули, склади, рецепти і так далі. Крім технічної інформації в якості ноу-хау можна охороняти комерційну інформацію, таку, як дані про продажі, клієнтів або постачальників, відомості про цінову політику, знижки, бонусні програми, тарифні плани та ін. А також ноу-хау може бути управлінська інформація: бізнес-процеси, стратегія і плани розвитку компанії і навіть програмний код ІТ-систем. Негативна інформація теж може являти собою ноу-хау. Наприклад, відомості про експерименти, які не дали позитивного результату, або інформація про партнерську модель, яка виявилася нежиттєздатною. Таким чином, в якості ноу-хау можуть охоронятися відомості будь-якого характеру як технічні, так і комерційні, і організаційні [3].

Для того, щоб ноу-хау розглядати як об'єкт управління нематеріальними активами підприємства, слід переконатися, що існує законодавчо обумовлена можливість його зарахування до складу НМА. На нашу думку, такою можливістю доцільно вважати:

1. Наказ Міністерства фінансів України Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку від 18.10.1999 № 242 (П(С)БО 8 «Нематеріальні активи»), в загальних положеннях якого зазначається, «бухгалтерський облік нематеріальних активів ведеться щодо кожного об'єкта за такими групами: ... права на об'єкти промислової власності (право на винаходи, корисні моделі, промислові зразки, сорти рослин, породи тварин, компонування (топографії) інтегральних мікросхем, комерційні таємниці, у тому числі ноу-хау, захист від недобросовісної конкуренції тощо)» [4].

2. Наказ Міністерства фінансів України Про затвердження Методичних рекомендацій з бухгалтерського обліку нематеріальних активів від 16.11.2009 р. № 1327, де міститься таке ж саме положення [5].

Другою умовою зарахування ноу-хау до складу НМА, на нашу думку, має бути прийняття управлінського рішення, щодо доцільності використання саме цього режиму захисту.

З метою прийняття управлінського рішення, щодо того який режим обрати для захисту результатів інтелектуальної діяльності, розглянемо переваги та недоліки ноу-хау.

Переваги ноу-хау:

1. Ноу-хау не вимагає державної реєстрації, а отже існування цього економічного активу починається відразу після його створення. Не потрібно, як у випадку з патентами, чекати, коли об'єкт буде зареєстрований і офіційно визнаний Державним департаментом інтелектуальної власності.

2. Ноу-хау не вимагає обов'язкових витрат у вигляді щорічних державних зборів за підтримання чинності патенту.

3. Необмежений термін існування. Ноу-хау буде існувати стільки, скільки підприємству вдасться зберегти його в таємниці від третіх осіб.

4. Ноу-хау не вимагає розкриття інформації про сутність охоронюваних рішень, а вимагає збереження інформації в таємниці. Інформація залишається невідомою конкурентам, що забезпечує фактичну неможливість її використання. На відміну від ноу-хау, патенти вимагають публічного розкриття інформації про технічне рішення. Інформація стає доступною конкурентам і всім іншим особам, які хоча і не можуть використовувати технічне рішення в період дії патенту без згоди власника авторських прав, проте можуть його вивчати і розвивати, робити приготування до його використання. Як тільки патент припинить дію, конкуренти зможуть почати використовувати запатентоване рішення. Оскільки конкуренти не витрачали коштів на проведення наукових досліджень, їх продукція може реалізовуватись за більш низькими цінами, що змусить підприємство – розробника теж знижувати ціни. Прикладом цього процесу є виробництво дженериків в фармацевтичній промисловості [6].

5. Екстериторіальний характер ноу-хау. При правильному поводженні з інформацією секрет залишається секретом в будь-якій країні. Це також відрізняє ноу-хау від патентів, які мають суто територіальний принцип дії. Для того, щоб отримати патент на охорону в іншій країні, необхідно отримати там патент. Подати патентну заявку в іншій країні можна тільки протягом обмеженого терміну з моменту першого розкриття винаходу. Тому існує безліч винаходів, які запатентовані в одних країнах, але можуть вільно використовуватися в інших. На відміну від цього, ноу-хау може охоронятися з моменту його створення одночасно в різних країнах.

6. Широта предметної області. Ноу-хау підходить для охорони не тільки технічної, а й бізнес-інформації. Що не можна запатентувати, можна охороняти в режимі ноу-хау.

Недоліки ноу-хау:

1. Головний недолік ноу-хау – обмежені можливості судового захисту. Ноу-хау захищає інформацію тільки від незаконного втручання і використання, тобто порушенням виняткових прав будуть вважатися дії, пов'язані з порушенням зобов'язань конфіденційності або з порушенням заборон на доступ до інформації. Однак отримання інформації з публічно доступних джерел або самостійне створення аналогічного знання не будуть порушувати і не можуть бути заборонені правласником.

2. Ноу-хау не захищає від зворотного інжинірингу. Покупець, який купив товар в свою власність, може його розібрати і вивчити його пристрій. Якщо він при цьому дізнається ноу-хау, з його боку це не буде порушенням будь-яких зобов'язань, а значить, він може використовувати отриману інформацію без жодних обмежень. Звичайно, якщо пристрій або механізм були запатентовані, то тоді використовувати отриману інформацію можна тільки за згодою патентовласника.

3. Неefективність режиму ноу-хау у випадку самостійного винаходу аналогічного рішення іншою особою, а також подача патентної заявки. Оскільки ноу-хау зберігається в таємниці, то факт його використання правласником не влучає у джерела інформації, що формують світовий рівень техніки. Тому охорона технічного рішення в режимі ноу-хау не перешкоджає отриманню іншою особою патенту на аналогічне технічне рішення. З цієї причини в тих областях, де кілька компаній ведуть інтенсивні розробки і де отримання потрібного технічного результату – це головним чином питання часу, питання того, хто буде першим, компанії використовують патентування і не покладаються на ноу-хау [7, 8, 9].

4. Ноу-хау існує остільки, оскільки інформація зберігається в таємниці. У разі розголошення інформації об'єкт ноу-хау припиняється. Що вважати розголошенням ноу-хау, питання не завжди очевидне. Судова практика виходить з того, що окремі факти порушення зобов'язань не призводять до зникнення ноу-хау до тих пір, поки відомості залишаються невідомими іншим особам.

Всі переваги та недоліки ноу-хау як об'єкта нематеріальних активів підприємства наведено в таблиці 2.

Таблиця 2

Переваги та недоліки ноу-хау як об'єкта НМА підприємства	
Переваги	Недоліки
Об'єкт прав виникає в момент створення	Захищає тільки від незаконного втручання Не захищає від зворотного інжинірингу Не перешкоджає патентуванню іншою особою У разі розголошення об'єкт прав припиняється
Відсутність витрат на реєстрацію	
Термін охорони не обмежений	
Не вимагає розкриття інформації	
Дія необмежена територією	
Підходить для охорони не технічною інформацією	

Джерело: складено авторами

Якщо підприємство, зваживши переваги і недоліки захисту в режимі ноу-хау, приймає рішення про доцільність його використання і відповідність активів критеріям, установленим до нематеріальних активів, це зазначається в Акті введення в господарський оборот об'єкта права інтелектуальної власності у складі нематеріальних активів. Облік наявності прав на об'єкти промислової власності (право на винаходи, корисні моделі, промислові зразки, сорти рослин, породи тварин, компонування (топографії) інтегральних мікросхем, комерційні таємниці, у тому числі ноу-хау, тощо) ведеться на субрахунок 124 «Права на об'єкти промислової власності».

У господарській діяльності підприємства можуть зустрічатися наступні операції за участю ноу-хау:

1. Придбання ноу-хау у третіх осіб, в тому числі нерезидентів, – за окремим договором про передачу ноу-хау або з виділенням окремим рядком у складі комплексного договору на поставку якогось матеріального об'єкта (наприклад, обладнання), або в складі договору комерційної концесії;
2. Створення ноу-хау всередині підприємства;
3. Отримання ноу-хау в якості внеску до статутного капіталу або внесення ноу-хау в статутний капітал іншої організації;
4. Безоплатне отримання ноу-хау;
5. Використання придбаного або створеного ноу-хау у виробничому процесі або для цілей управління;
6. Надання третім особам права використання ноу-хау за договором про його передачу або в складі комплексного договору.

Всі ці господарські операції вимагають вартісної оцінки ноу-хау як об'єкта НМА. Згідно зі Стандартом 4 [10] визначено три підходи до оцінювання прав на об'єкти ІВ: дохідний; порівняльний; витратний.

Витратний підхід ґрунтується на визначенні вартості витрат, необхідних для відтворення або заміщення об'єкта оцінки, і застосовується для визначення залишкової вартості заміщення (відтворення) майнових прав інтелектуальної власності шляхом вирахування з вартості відтворення (заміщення) величини зносу.

Порівняльний (ринковий) підхід полягає у тому, що вартість прав на ОІВ визначається через зіставлення цін недавніх угод стосовно подібних об'єктів.

На нашу думку, використання витратного і порівняльного підходів для оцінки саме ноу-хау унеможливується через закритість інформації щодо цього об'єкта. Дохідний підхід ґрунтується на застосуванні оціночних процедур переведення очікуваних доходів у вартість об'єкта оцінки. На нашу думку саме його використання доцільне для оцінки ноу-хау як об'єкта нематеріальних активів підприємства.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Ноу-хау – найдавніша і дуже ефективна форма охорони результатів інтелектуальної діяльності. Це дуже ефективний режим захисту підприємцями своїх прав на будь-яку новачку, так як він, на відміну від патентування, не обмежений в термінах і не передбачає розкриття суті нововведення.

Для того, щоб ноу-хау розглядати як об'єкт управління нематеріальними активами підприємства, слід переконатись, що існує законодавчо обумовлена можливість його зарахування до складу НМА. Другою умовою зарахування ноу-хау до складу НМА, на нашу думку, має бути прийняття управлінського рішення щодо доцільності використання саме цього режиму захисту.

Використання витратного і порівняльного підходів для оцінки саме ноу-хау унеможливується через закритість інформації щодо цього об'єкта. З метою використання в господарській діяльності підприємства ноу-хау можна оцінювати за дохідним підходом.

Література

1. Цивільне право України: підручник: у 2 кн. кн. 2 / О.В. Дзера, Д.В. Боброва, А.С. Довгерт та ін.; за ред. О.В. Дзери, Н.С. Кузнецової. К. : Юрінком Інтер, 2014. 640 с.
2. Прахов Б. Чи є ноу-хау об'єктом інтелектуальної власності. Теорія і практика інтелектуальної власності. 2016. № 5. С. 22–25.
3. Антонюк О. Ноу-хау як актив підприємства. 2017. URL: <https://www.olans.com.ua/nou-hau-yak-aktiv-pidpriyemstva/>.
4. Наказ Міністерства фінансів України Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку від 18.10.1999 № 242 (П(С)БО 8 «Нематеріальні активи»).
5. Наказ Міністерства фінансів України Про затвердження Методичних рекомендацій з бухгалтерського обліку нематеріальних активів від 16.11.2009 р. № 1327.
6. Кузьменко Л.Г. Патентний захист і конкуренція на ринках оригінальних лікарських засобів та дженериків. «Роль і значення інтелектуальної власності в інноваційному розвитку економіки»: Збірник наукових статей за матеріалами VII Міжнародної науково-практичної конференції. К.: ПВ НУ «ОЮА», 17 – 18 листопада 2015. м. Київ. 226 с., С. 126 – 134.
7. Олефір А.О. До проблеми використання комерційної таємниці у господарських відносин. Проблеми законності: зб. наук. ін. Харків, 2015. № 129. С. 104-114.
8. Лагодієнко В.В. Емоційний інтелект складова організаційно-економічного механізму операційного менеджменту. Бізнес навігатор. 2011. № 5(26). С. 145-149.
9. Мудрак Р.П., Лагодієнко В.В., Лагодієнко Н.В. Вплив сукупних витрат на обсяги національного виробництва. Економічний часопис-XXI. 2018, № 172 (7-8), С. 44-50.
10. Національний стандарт № 4 «Оцінка майнових прав інтелектуальної власності»: затверджено Кабінетом Міністрів України від 03.10.2007 р. № 1185. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1185-2007>.

References

1. Tsyvil'ne pravo Ukrainy: pidruchnyk. (2014). [Civil law of Ukraine: textbook]. In 2 Vol. Vol. 2. Dzera, O.V., Bobrova, D.V., Dohvert, A.S. and others; In Dzery, O.V., Kuznietsovoi, N.S. (ed.). Yurinkom Inter. Kyiv. Ukraine.
2. Prakhov, B. (2016). «Is know-how an object of intellectual property». Teoriia i praktyka intelektual'noi vlasnosti. №5, pp. 22–25.
3. Antoniuk, O. (2017). Nou-khau iak aktyv pidpriyemstva. [Know-how as an asset of the enterprise]. Available at: <https://www.olans.com.ua/nou-hau-yak-aktiv-pidpriyemstva/>.
4. Nakaz Ministerstva finansiv Ukrainy Pro zatverdzhennia Polozhennia (standartu) bukhalters'koho obliku. [Order of the Ministry of Finance of Ukraine On approval of the Regulation (standard) of accounting]. Dated 18.10.1999 № 242. (P(S)BO 8 «Nematerial'ni aktyvy». [8 "Intangible assets"].
5. Nakaz Ministerstva finansiv Ukrainy Pro zatverdzhennia Metodichnykh rekomendatsij z bukhalters'koho obliku nematerial'nykh aktyviv. [Order of the Ministry of Finance of Ukraine On approval of Methodical recommendations for accounting of intangible assets]. Dated 16.11.2009 r. № 1327 № 1327.
6. Kuz'menko, L.H. «Patent protection and competition in the markets of original medicines and generics». Rol' i znachennia intelektual'noi vlasnosti v innovatsijnomu rozvytku ekonomiky. [The role and importance of intellectual property in the innovative development of the economy]. Proceeding of scientific articles on the materials of the VII International Scientific and Practical Conference. Kyiv. pp. 126 – 134.
7. Olefir, A.O. (2015). Do problemy vykorystannia komertsijnoi taiemnytsi u hospodars'kykh vidnosyn. [On the problem of using trade secrets in economic relations]. Problemy zakonnosti: zb. nauk. in. Kharkiv, №129, pp. 104-114.
8. Lahodiienko, V.V. (2011). «Emotional intelligence is a component of the organizational and economic mechanism of operational management». Biznes navihator. № 5(26), pp. 145-149.
9. Mudrak, R.P., Lahodiienko, V.V., Lahodiienko, N.V. (2018). «The impact of total costs on national production». Economic Annals-XXI. №172(7-8), pp. 44-50.
10. Natsional'nyj standart № 4 «Otsinka majnovykh prav intelektual'noi vlasnosti»: zatverdzheno Kabinetom Ministriv Ukrainy. [National Standard № 4 "Assessment of Intellectual Property Rights": approved by the Cabinet of Ministers of Ukraine]. Dated 03.10.2007 r. № 1185. Available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1185-2007>.

Надійшла / Paper received : 03.01.2022

Надрукована / Printed : 31.01.2022

UDC 331.2:614.257

DOI: 10.31891/2307-5740-2022-302-1-48

LIDIYA KARPENKO

<https://orcid.org/0000-0002-2888-2477>

e-mail: Lidiako888@gmail.com

National University "Odesa Polytechnic"

DEVELOPMENT OF THE FINANCIAL MECHANISM FOR PROVIDING THE STATE GUARANTEES OF POPULATION MEDICAL SERVICE: FOREIGN PRACTICE

Scientific research consists of substantiation and development of conceptual foundations and recommendations for the development of a financial mechanism for providing state guarantees of medical care to the population based on foreign practice. The paper substantiates the relevance of building an effective financial mechanism for ensuring state guarantees of medical care for the population for the Ukrainian medical sphere is: the need to reform the healthcare system in Ukraine; changing the paradigm of financing the medical industry; financing of the medical industry is experiencing critical problems; catastrophic situation in ensuring the provision of specialized and highly specialized inpatient care; imperfection of mechanisms for ensuring financing of the health care system of Ukraine.

In this work, the author examines in detail the features of the three main models of healthcare at the global level, classifies the healthcare systems of leading countries according to three main models, systematizes in tabular form the practice of six countries - Israel, Sweden, France, the USA, Great Britain Germany, in which these models received the most bright embodiment.

The aim of the work consist of studying the general principles of financing models and organization of the health care system in the coordinates of globalization changes and European integration; analysis and characterization of the financial mechanism that provides state guarantees in the field of medical care Applied aspects are based on the systematization of the instrumental base for modelling the financial mechanism for providing state guarantees of medical care to the population, taking into account foreign experience.

In the work, the author analyzed the calculations of the ratio of costs and indicators of the effectiveness of the health care system in 2020, the analytical dependence of average life expectancy on per capita expenditures in the health sector, % of GDP.

The analysis carried out on the selected research issues provides a conceptual basis for the formation of an effective financial mechanism for budget policy in Ukraine to ensure state guarantees of medical care for the population; forms a platform for the development of macroeconomic stabilization policy. The prospects for further research are the improvement of the issues of the mechanism for the effective functioning of the public sector and the implementation of integrated management analysis.

Key words: financial mechanism, state guarantees, healthcare system, consumer health index, healthcare models, financial support, insurance model.

КАРПЕНКО Л. М.

Національного університету «Одеська політехніка»

РОЗБУДОВА ФІНАНСОВОГО МЕХАНІЗМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДЕРЖАВНИХ ГАРАНТІЙ МЕДИЧНОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ НАСЕЛЕННЯ: ЗАРУБІЖНА ПРАКТИКА

Наукове дослідження полягає в обґрунтуванні та розробці концептуальних засад та рекомендацій щодо розбудови фінансового механізму забезпечення державних гарантій медичного обслуговування населення на засадах зарубіжної практики. У роботі обґрунтовано актуальність побудови дієвого фінансового механізму забезпечення державних гарантій медичного обслуговування населення для Української медичної сфери полягає у наступному: необхідність реформи системи охорони здоров'я в Україні; зміна парадигми фінансування медичної галузі; фінансування медичної галузі зазнає критичних проблем; катастрофічна ситуація в забезпеченні надання спеціалізованої та високоспеціалізованої стаціонарної допомоги; недосконалість механізмів забезпечення фінансування системи охорони здоров'я в Україні.

У роботі автор детально розглядає особливості трьох основних моделей охорони здоров'я на глобальному рівні, наводить класифікацію систем охорони здоров'я провідних країн згідно за трьома основними моделями, систематизовано в табличній формі практика шести країн - Ізраїль, Швеція, Франція, США, Великобританія Німеччина, в яких зазначені моделі отримали найбільше яскраве втілення.

Метою роботи є дослідження загальних засад моделей фінансування та організації системи охорони здоров'я в координатах глобалізаційних змін та Європейської інтеграції; аналіз та характеристика фінансового механізму, який забезпечує державні гарантії у сфері медичної допомоги. Прикладні аспекти ґрунтуються на систематизації інструментальної бази моделювання фінансового механізму забезпечення державних гарантій медичного обслуговування населення, враховуючи зарубіжний досвід.

У роботі автором здійснено аналіз розрахунків співвідношення витрат та індикаторів ефективності системи охорони здоров'я в 2020 році, аналітична залежність середньої тривалості життя з витратами на душу населення на сферу охорони здоров'я, % від ВВП.

У процесі реформування сфери охорони здоров'я України розглядається можливість запровадження загальнообов'язкового медичного страхування та використання змішаної бюджетно-страхової системи фінансування галузі; використання системи громадського контролю сфери охорони здоров'я. Впровадження дієвої системи громадського контролю за галуззю охорони здоров'я України сприятиме становленню демократичного громадянського суспільства, а, також, протидії роботі бюрократичних механізмів.

Проведений аналіз за обраною проблематикою дослідження забезпечує концептуальною базою формування дієвого фінансового механізму бюджетної політики в Україні щодо забезпечення державних гарантій медичного

обслуговування населення; формує платформу розбудови макроекономічної політики стабілізації. Перспективами подальших досліджень виступає вдосконалення питань щодо механізму ефективного функціонування бюджетної сфери та здійснення інтегрованого управлінського аналізу.

Ключові слова: фінансовий механізм, державні гарантії, система охорони здоров'я, індекс споживчого здоров'я, моделі охорони здоров'я, фінансове забезпечення, страхова модель.

Problem setting

In any country, the choice of the optimal health care model has the fundamental importance to ensure more efficient use of resources and improve the quality and availability of health care. The world has accumulated significant experience in the area of building and optimizing models of financing and organization of health care. Thus, the leading countries are consistently striving to expand the coverage of the population with free medical care, rationalize sources of financing and methods of allocating funds, methods of managing the health care system in order to increase its efficiency and eliminate duplication of costs [1]. Despite the fact that none of the existing healthcare models in the world can claim to be universal, the analysis of the parameters of these models, their strengths and weaknesses, as well as generalization of the experience of specific countries is important in reforming and optimizing the current healthcare model in Ukraine.

The urgency of building an effective financial mechanism to ensure state guarantees of medical care for the Ukrainian medical sphere is:

- reform of the health care system in Ukraine;
- changing the paradigm of financing the medical sector;
- financing of the medical sector is experiencing critical problems;
- catastrophic situation in providing specialized and highly specialized inpatient care;
- imperfect mechanisms for financing the health care system in Ukraine.

The world has accumulated significant experience in the field of building and optimizing models of financing and organization of health care. Thus, the leading countries are consistently seeking to expand the coverage of the population with free medical care, rationalize funding sources and methods of distributing funds, methods of managing the healthcare system in order to increase its efficiency and eliminate duplication of costs. Despite the fact that none of the health care models existing in the world can claim to be universal, the analysis of the parameters of these models, their strengths and weaknesses, as well as the generalization of the experience of specific countries is important in reforming and optimizing the current health care model in Ukraine. A comprehensive analysis of healthcare systems financed from universal health insurance funds can serve as a good basis for developing mechanisms for transferring healthcare in Ukraine to insurance principles, guaranteeing in practice the freedom of choice of an insurance and medical organization by a patient, improving the efficiency of healthcare management, strengthening financial control by insurance companies over medical institutions

Recent publications analysis

The work of many domestic and foreign scientists is devoted to the formation of the budget and its impact on the socio-economic development of the country. At the current stage of the national economy development of Ukraine it is very important to show the role of budget policy in the macroeconomic stability of the state, because it depends on the implementation of the Presidential Program of Economic Reforms for 2019-2022.

The work of many foreign and domestic scientists and specialists is devoted to the study of problems associated with the financial and economic mechanisms which ensure state guarantees in the area of medical cares. A wide range of issues related to research in the area of medical services market and financial system of health care. For example, Karpenko and Zhylynska (2019) research the human development in the context of provision of the social safety of society. Golovanova and Krasnov (2015) present actual problems of medical insurance development during the period of market reform. Thomson and Jun (2018) explore International Profiles of Health Care Systems, etc. However, some issues, in particular, development of the financial mechanism for providing the state guarantees of population medical service remain insufficiently explored. There is a need to improve and expand the study of this issue. In addition, the domestic scientific literature is insufficiently studied issues related to the development of local budgets in the context of systemic transformations in the economy and public administration, taking into account financial aspects and changing the role of local governments in ensuring socio-economic development.

The goal of this work

The aim of the paper is to study the general principles of models of financing and organization of the health care system in the coordinates of globalization changes and European integration; analysis and characterization the financial mechanism which ensures state guarantees in the area of medical care; systematization in tabular form the practice of six countries – Israel, Sweden, France, USA, UK, Germany, in which the above models received the brightest embodiment. In the article authors propose the main directions of organizational principles of improving public administration of the health care financial system in Ukraine.

General theoretical and economic-statistical methods were used in solving the tasks. The methodological basis forms a number of the following methods: scientific abstraction, classification and systematization – to identify the main components of health systems of leading countries according to three basic models; methods of

dialectical and formal logic, analysis and synthesis, systematic approach, decomposition method – for the development of managerial tools and methodological support for the modelling the financial mechanism for providing the state guarantees of population medical service and the budgetary efficiency system in Ukraine's state policy. The application of an interdisciplinary approach allowed to comprehensively consider the legal regulation of the development of public health management, as well as the laws and principles of reforming the mechanisms of public health management in Ukraine in the context of the European dimension. The systematic approach was used to develop and justify modern improvements in the mechanisms of public management of the health care system in Ukraine, taking into account foreign experience in the formation of mechanisms for public management of the health care system.

Key research findings

A comprehensive analysis of health care systems financed from universal health insurance funds can serve as a good basis for the development of mechanisms for transferring health care in Ukraine to insurance principles, guaranteeing in practice the patient's freedom of choice of an insurance and medical organization, improving the efficiency of health care management, strengthening financial control by insurance companies over medical institutions [2].

It seems expedient to start the research by studying the *features of the three basic healthcare models*. In modern conditions, all health care models can be roughly divided into three types: budgetary (state), insurance (social insurance), private (non-state, or market).

The characteristic feature of the first model, which is known as the Semashko-Beveridge model, is the significant role of the state. Tax revenue is the main source of funding. Medical services for the entire population are provided free of charge. The share of total expenditures from public sources in GDP is usually 8–11%. Private insurance and copayments play a complementary role. The main funding channel is the state budget [3].

The second model, known as the Bismarck model, is often referred to as a regulated health insurance system. It is based on the principles of the mixed economy, combining the medical services market with a developed system of government regulation and social guarantees. Compulsory health insurance programs cover the entire or almost the entire population with the state's complicity in financing insurance funds. As in the budget model, the state covers more than 70% of the costs of medical services, but the total government spending on health care, as a rule, is slightly higher than in the budget model, already amounting to 9–13% of GDP. Private non-profit or commercial insurance funds or companies play a decisive role in the allocation of funds, the role of the market in meeting the needs of the population for medical services is high, and patients have significant freedom in choosing insurance companies and service providers [3].

The private health care model is characterized by the provision of medical services mainly on a paid basis, at the expense of private insurance and personal funds of citizens. There is no unified system of state health insurance. The market plays the key role in meeting the needs for medical services. The state assumes only those obligations that are not satisfied by the market, that is, it covers medical care for socially vulnerable categories of citizens - the unemployed, the poor and pensioners.

The Fig. 1 shows the classification of health systems in leading countries in accordance with three main models - budgetary, insurance and private.

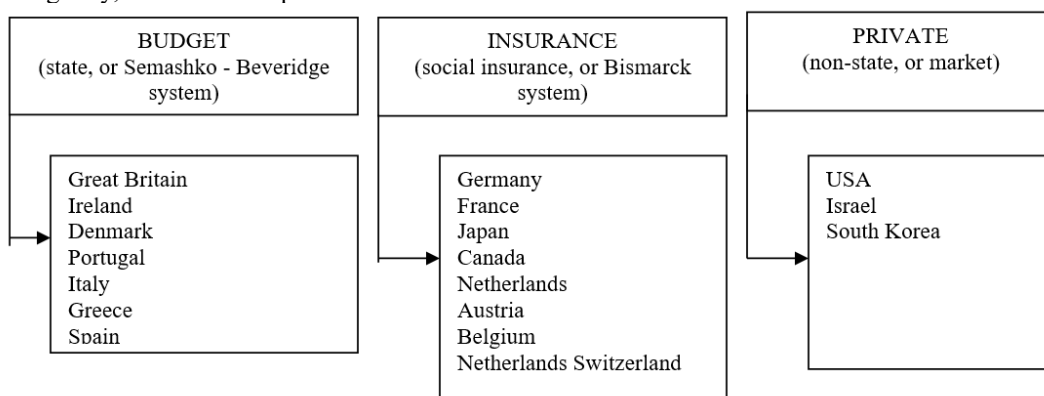


Fig. 1: Classification of health systems of leading countries according to three basic models
(source: systematised by the author [2–4])

Let's explore the experience of Germany. Germany is the classic example of a social insurance model. Funding sources are distributed as follows: social health insurance - 60%, private health insurance - 10%, state budget - 15% and personal funds of citizens - 15% [4].

Known as sickness funds (Krankenkassen, German), organizations and associations of sickness funds form the backbone of the Social Health Insurance (SHI) system. They establish self-regulatory structures that manage funding and service delivery to the extent guaranteed by compulsory health insurance law. The health insurance

funds have the status of private non-profit organizations; they are engaged in insurance of risks associated with illness [5].

In the Table 1 there is systematization the foreign experience of financial support of medical care state guarantees.

Table 1

Systematization the foreign experience of financial support of medical care state guarantees

Israel	The country's health care is based on compulsory health insurance. About 5% of the population is uninsured. At the same time, there is financing of about half of medical expenses by consumers - about a third - personal payments and 18% - through insurance contributions to insurance funds due to illness. For certain types of services there is commercial insurance by private insurance companies
Sweden	Medicine in Sweden is free for the population. It is financed by state and municipal funds and insignificant contributions from citizens. Sources of funding: taxes, state social insurance system and private funds. When a citizen pays 110 euro, medical care is provided free of charge. Absolutely free medical care is provided to children and pregnant women
France	Compulsory health insurance system prevails. Collective agreements cover the rest. Employers pay a tax of 12.8% of salary for each employee, 0.75% is paid by the employee
USA	Funding for health care is provided by private insurance. The federal government guarantees health insurance for the elderly and the poorest. 46% of the funding is provided by the federal and state governments. Employers pay 27% of benefits. The other 27% are from private individuals. More than 15% of Americans are uninsured
United Kingdom	Health care budgeting system. 90% of the budget consists of taxes. 7.5% - employer contributions. Patients pay 10% of the cost of treatment. All funds are collected in the central budget and distributed from top to bottom along the management vertical. Deficits in the health care area are partially offset by private insurance and an increase in paid health care.
Germany	The basic principle is that the government is not responsible for financing health care. There is a decentralized health insurance system. Medicine is financed from 3 sources: insurance premiums of entrepreneurs - tax deductions; earnings of employees - deductions from wages; funds from the state budget

(source: systematised by the author [3;4;6])

The next step we are going to research *the practice of France in medical area*. The French healthcare system is a prime example of a social insurance model. It is financed by 50% from social health insurance. 20% from private health insurance; the state budget covers 10% of all costs. and personal funds of citizens - 20%. Coverage of the population by social health insurance programs is 96%. Public spending on health care is 9.7% of GDP. total - 12.5% of GDP. The funds are accumulated in the state social health insurance fund. from where they go to private non-profit universal health insurance funds that manage the financing of health facilities. The form of healthcare management is decentralized. Regional health authorities are responsible for organizing inpatient and outpatient care in both public and private medical institutions. The market for medical services is developed; private insurance plays an important complementary role. In France. institutions of various forms of ownership are combined with a predominance of private ones. Payment for medical services in hospitals is made by the method of clinical statistical groups and the global budget. outpatient care is paid by the method of fee for the service and the result. French medicine covers both public and private hospitals. as well as the services of specialized doctors and other medical specialists who serve every resident of France. regardless of status. income. and age. This policy makes French medicine accessible even to foreigners visiting the country for the purpose of treatment or permanent residence. business or study.

Aetna International is one of the largest international healthcare providers with comprehensive healthcare management solutions worldwide. including France. The French jurisdiction has a high-quality healthcare system that offers universal coverage for all citizens. regardless of age or economic situation. It consists of an integrated network of public and private services. including physicians. hospitals and specialized providers. Residents are covered by compulsory French health insurance contributions. Optional private insurance is available for those who wish to receive additional services.

The Ministry of Social Affairs and Health (Ministere de Solidarites et de la Sante) administers public health in France. including primary and secondary health care provided by various providers. Medicine in France offers a high level of preventive healthcare. with affordable services including addiction prevention. regular medical check-ups. and the promotion of physical activity and healthy eating.

Medicine in France is ranked 11th in the European Consumer Health Index 2020 and has been praised for its effectiveness and results achieved. For example. the country has the lowest death rate from heart disease in Europe. although it has been criticized for its over-reliance on prescription drugs. In the Table 2 you can see the correlation between spending and health system performance indicators in 2020.

If we compare the cost of health care per capita. we have data basic for 2021.

- the United States spent 10.8 thousand dollars USA.
- Germany - 5.3 thousand dollars USA.
- Great Britain - 4.1 thousand dollars USA.
- Czech Republic - 2.8 thousand dollars USA.
- Hungary - 1.2 thousand dollars USA.
- Poland - 0.7 thousand dollars USA
- in last place is Ukraine - 0.09 thousand dollars USA.

Table 2

Correlation between spending and health system performance indicators in 2020

Countries	Life expectancy	Total health expenditure, % of GDP	Per capita health expenditure, \$
Germany	80.7	11.7	4875
Great Britain	80.8	9.4	3609
USA	78.6	17.7	8608
France	81.7	12.5	4952
Canada	80.9	10.8	5630
Denmark	81	10.1	6217
Singapore	82.1	4.5	2 824
Ukraine	72.1	7.0	77
Central African Republic	53.3		

(source: systematised by the author [8; 9;10;11])

The main proposals for improving the financial mechanism for providing state guarantees of medical care include:

1. Clear definition of those medical services that must be 100% guaranteed by the State. narrow the list of services financed from the State budget;
2. Conduct an audit of the real cost of medical services on the basis of analytical checklists. which must be completed within 3 months for each patient of the hospital and calculated by the economic department at real cost;
3. It makes sense to add to the available sources of funding for medical services: health insurance. financing of medical services for their employees by type of "corporate client". expanding the range of services that can be considered paid services.

Singapore is best in Bloomberg's second annual ranking of countries with the most efficient health care while the U.S. remains near the bottom. The ranking evaluates health care costs as a share of GDP and per capita, as well as life expectancy and improvements from last year.

Ukraine's spending on healthcare is the lowest among European countries. The scarcity of public resources in this sector is partly due to their inefficient use. Most of the funds go to the maintenance of hospitals, and not to cheaper measures for disease prevention.

This conclusion was made by the authors of a study conducted under the auspices of the United Nations Development Program (UNDP), the World Bank and the Kiev School of Economics. "Public healthcare spending in Ukraine is \$77 per capita (as of 2020) and is the lowest among European countries" [10].

The author believes that the Ukrainian authorities allocate a little bit funds from the budget for disease prevention. In general, the country has one of the largest, unnecessarily cumbersome inpatient health infrastructures in Central Europe. So throughout Ukraine, there are 0.4 hospitals, 7.4 beds, 4.4 doctors and 8.6 nurses per 1,000 people. Budget expenditures on hospitals are mostly spent on medical salaries and utilities. Almost nothing is left for medicines and equipment. On average, less than 25 per cent of drug needs are covered by public funds in hospitals. 63 percent of doctors in Ukrainian hospitals ask patients to buy medicines at their own expense. At the same time, the salary of medical personnel is also significantly lower than that of their European counterparts. As a result, about 3 out of 10 doctors are forced to work part-time, which, of course, affects their productivity and the quality of services for the population [11].

In addition, a hidden parallel system of cash payment for medical services has taken root in the country. This practice prevents the poor from receiving quality health care. Public funding of the health care system accounts for only about half of total health care spending. At the same time, an opaque system of payment for services in cash operates. Based on the results of the study, many domestic authors presented a number of recommendations for improving the quality of services and increasing the efficiency of healthcare spending. Experts believe that accelerating the reform of the health care system will help move towards a new form of financing for medical care. "Clear definition of health care packages, along with the introduction of contracting mechanisms between patients and doctors, will help to better allocate available public resources to provide guaranteed health care to citizens"

There are some suggestions for improving the current situation with the organization and financing of medical care for SARS-COVID-19 SARS:

1. As part of the Presidential program "Large-scale construction" in all hospitals to build infectious-boxed wards for patients with COVID - 19 during an outbreak. Boxed wards are effective and necessary at all times, both during and outside the epidemic, because they can accept patients with various infectious diseases at the same time.
2. Infectious disease hospitals should be left as first-wave hospitals treating patients with corona virus infection COVID-19, for the entire period until the epidemiological situation in general changes;
3. Provide all hospitals with flow oxygen and oxygen concentrators, which will provide assistance to patients and quickly reformat the admission department for patients with COVID - 19 without compromising the operation of the hospital as a whole;
4. Exclude a separate package "Treatment of patients with acute respiratory viral disease - SARS COVID - 19" from the list of SGP and leave the general package "Inpatient treatment of adults and children without surgery"

(or form, as mentioned earlier, package "Inpatient treatment of adults and children without surgery") children without surgery Plus ").

5. Contribute to local budgets a permanent item of expenditure on the Program "Prevention and treatment of acute viral infection caused by corona virus infection COVID - 19" (according to the type of existing programs to combat tuberculosis, HIV / AIDS prevention, diabetes treatment, etc.).

6. When forming the state budget, add an article - the costs of prevention and treatment of corona virus disease COVID - 19, and control of the consequences of this disease. When forming the state budget, add an article - the costs of prevention and treatment of corona virus disease COVID - 19, and control of the consequences of this disease

7. Also, one of the most effective financial support mechanisms in the context of the COVID-19 corona virus pandemic is close cooperation with charitable foundations, philanthropists and international foundations.

Conclusions

So, budget mechanism – the complex of developed and legally established in the state forms and methods of creating and using financial resources to regulate social and economic processes, and the main purpose of this regulation is to provide financial rates and proportions of economic development and social guarantees to the population. Thus, the analysis of foreign experience allows us to draw the following conclusions:

1. There are no specific models in their pure form in any country.
2. No model is versatile.
3. In any of the models, there is only one dominant source of funding.
4. In the budgetary and insurance models, the state provides more than 70% of all expenses.
5. The most important factor in the sustainability of systems is the coverage of the population with free medical services, the absence of duplication of costs, the efficiency of resource use and the availability of medical services.
6. No country can meet all health needs from public funds without private insurance and / or co-payments.

The study of the existing organizational and methodological basis for the functioning of the system of medical care for the population of primary, secondary and tertiary levels in Ukraine and the regulatory and legal support for financing the domestic system of medical care for the population showed that the basis for the provision of medical care in Ukraine is clearly regulated by the relevant laws and is divided into three levels according to the level specialization of care (from general to highly specialized).

It includes emergency, palliative care and medical rehabilitation. The characteristics of each link, their relationship and the conditions for providing free, state-guaranteed, medical care are clearly defined. Today, there are a large number financial mechanisms for providing state guarantees of medical care at all levels of medical care in Ukraine. Every year the Cabinet of Ministers issues resolutions on certain issues of medical guarantees, which expire on January, 1 next year, and every year the National Health Insurance Fund presents new medical guarantee programs with new requirements.

The analyzed foreign experience of financial provision of state guarantees of medical care for the population found that medicine, in general, is a very valuable industry and its maintenance from "one pocket" is almost impossible, therefore, in most countries there is a mixed form of financing. The most effective combination of health insurance and receipt of funds from the state budget, implemented through the following types of health care financing: state, municipal - compulsory and voluntary health insurance and a mixed form. These types are practically not used separately in any state, however, depending on the state, one or another form of financing may have a dominant position.

In order for the insurance model to work in Ukraine, it is necessary:

1. Gradually increase the share of public health spending to 10% of GDP.
2. Complete the transition to truly single channel financing. Stop the practice of an intermediary in transferring money from the budget to the territorial health insurance funds.
3. Change the insurance companies, increasing the role of the latter in the management of health care resources.
4. Move away from budget financing, put into practice the principle "money follows the patient".

The problem of functioning of the financial mechanism of providing state guarantees of medical care in Ukraine is as follows: the structure of providing state guarantees in different areas is uneven. Deficiencies in the financial provision of state guarantees lead to an outflow of staff from hospitals, reducing the quality of medical care. The proposed ways to improve the financial mechanism of state guarantees of medical care by improving the organizational framework are that it is necessary to clearly define those medical services that should be fully guaranteed by the State. It makes sense to add to the available sources of financing of medical services additional sources, namely - health insurance, financing of medical services for their employees by type of "corporate client", expanding the range of services that can be considered paid. Improving efficiency is also the key for improving the results of the reform and creating opportunities to support priority actions, in particular through the restructuring of hospitals. In the process of reforming the health care sector of Ukraine, the possibility of introducing compulsory health insurance and using a mixed budget insurance system to finance the industry is being considered; use of the

system of public control over the health sector The introduction of an effective system of public control over the health sector of Ukraine will contribute to the establishment of a democratic civil society, as well as counteract the work of bureaucratic mechanisms.

References

1. Karpenko, L. (2019). Innovative Trends in the Process Modelling of International Strategies: Systematic of Fundamental Factor Models. Proceedings of the 6th International Conference on Strategies, Models and Technologies of Economic Systems Management, 2019, V.95, pp. 349-354
2. Karpenko, L., Zzhylinska, O., Zalizko, V., Kukhta, P., Vikulova, A. (2019). Human development in the context of provision of the social safety of society. Journal of Security and Sustainability Issues 8(4): 725-734.
3. Kullman, D. (2015). PHIS Pharma Profile United Kingdom. WHO Collaborating Centre for Pharmaceutical Pricing and Reimbursement Policies, 2015. — Available at: <http://whocc.goeg.at/Literaturliste/Dokumente/CountryInformationReports/PHIS%20Pharma%20Profile%20UK%20Feb2015.pdf>.
4. Thomson, S., Osborn, R., Squires, D., Jun, M. (2018). International Profiles of Health Care Systems: Australia, Canada, Denmark, England, France, Germany, Iceland, Italy, Japan, the Netherlands, New Zealand, Norway, Sweden, Switzerland, and the United States. — Available at: http://www.commonwealthfund.org/~media/files/publications/fund-report/2018/nov/1645_squires_intl_profiles_hlt_care_systems_2018.pdf.
5. Golovanova, A. & Krasnov, O. (2015). Actual problems of medical insurance development during the period of market reform. Economics and Health Law, Vol. 1, pp. 16-21.
6. Price of the State (2020). Ukraine Budget Statistics [online]. [cit.2021-05-12]. Available at: <http://old.cost.ua/budget/revenue/>
7. Ivanenko Ye. (2015). Finansove zabezpechennia okhorony zdorovia v umovakh sotsialno-ekonomichnykh transformatsii [Financial provision of health care in the conditions of social and economic transformations]. Svit finansiv. № 3. P. 71-81. (in Ukrainian).
8. Ukraina: ohliad reformy finansuvannia systemy okhorony zdorovia 2016–2019 [Ukraine: A Review of Health Care Financing Reform 2016-2019]. Spilnyi zvit VOOZ ta Svitovoho banku. Rezhym dostupu: https://www.euro.who.int/_data/assets/pdf_file/0018/425340/WHO-WB-Joint-Report_UKR_Full-report_Web.pdf (in Ukrainian).
9. Pro skhvalennia Kontseptsii reformy finansuvannia systemy okhorony zdorovia [On approval of the Concept of health care financing reform]. Rozporiadzhennia KМУ vid 30 lystopada 2016 r. № 1013-r. Rezhym dostupu: <https://www.kmu.gov.ua/npas/249626689>
10. Etapy vprovadzhennia reformy finansuvannia systemy okhorony zdorovia zakladamy PMD u 2018 rotsi [Stages of implementation of the reform of health care financing by primary care facilities in 2018]. Rezhym dostupu: https://decentralization.gov.ua/uploads/library/file/311/USAID_2018_interactiv_1.pdf
11. Kontseptsiiu reformy finansuvannia systemy okhorony zdorovia Ukrainy vyneseno na hromadske obgovorennia [The concept of reforming the financing of the health care system of Ukraine has been submitted for public discussion.]. Rezhym dostupu: <http://aipm.org.ua/kontseptsiiu-reformi-finansuvannia-sistemi-okhoroni-zdorov-ya-ukrayinivineseno-na-gromadske-obgovorennia/>

Paper received : 06.01.2022

Printed : 31.01.2022

УДК 330

DOI: 10.31891/2307-5740-2022-302-1-49

ЧЕРЕП О. Г.

<https://orcid.org/0000-0002-3098-0105>

e-mail: cherep2508@gmail.com

ЧЕХОВСЬКА В.С.

e-mail: lerachehovskaya@gmail.com

Запорізький національний університет

СТИМУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ ЗАДЛЯ ПІДВИЩЕННЯ ЇЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

Актуальною проблемою, що постає перед Україною є обґрунтування необхідності стимулювання інвестиційних процесів для підвищення її конкурентоспроможності та завоювання міцних позицій на міжнародному ринку. Адже забезпечення конкурентоспроможності економіки є пріоритетним завданням будь-якої держави, яка дбає про місце на світовому ринку та своє економічне зростання. Рівень інвестицій значно залежить від економічної привабливості підприємств України, адже конкурентоспроможні підприємства це важливий фактор успіху інвесторів.

Формування інвестиційної привабливості країни необхідно для забезпечення її конкурентоспроможності, вирішення соціальних проблем. Ефективне використання в національній економіці прямих іноземних інвестицій може стати важливим чинником прискорення темпів економічного зростання, оптимізації відтворювальної структури господарства, вирішенню багатьох інших стратегічних завдань. Накопичені іноземні інвестиції — це один із показників, що відображає рівень ступінь інтеграції країни у світову економіку, розвиток її зовнішньоекономічних зв'язків та прагнення до створення відкритої, експорт орієнтованої моделі економіки. Україна істотно відстає в цьому плані від більшості країн з перехідною економікою.

У роботі представлені результати досліджень провідних організацій щодо інвестиційної привабливості України у 2020 році. Встановлено, що підвищення конкурентоспроможності країни має за собою, як наслідок, збільшення інвестицій. Визначено, що необхідність сталого економічного зростання, що сприяє підвищенню продуктивності, залишається критично важливим для підвищення рівня життя. Запропоновано шляхи покращення інвестиційного клімату України. Результатами роботи є система пропозицій для покращення інвестиційної активності.

Ключові слова: конкурентоспроможність, інвестиційна політика, інвестиційні процеси, інвестиції, інвестиційна привабливість підприємства.

OLEKSANDR CHEREP, LERA CHEHOVSKAYA

Zaporizhia National University

STIMULATION OF INVESTMENT PROCESSES IN THE ECONOMY OF UKRAINE IN ORDER TO INCREASE ITS COMPETITIVENESS

An urgent problem facing Ukraine is the justification of the need to stimulate investment processes to increase its competitiveness and gain a strong position in the international market. After all, ensuring the competitiveness of the economy is a priority of any state that cares about its place in the world market and its economic growth. The level of investment significantly depends on the economic attractiveness of Ukrainian enterprises, as competitive enterprises are an important factor in the success of investors. The formation of the country's investment attractiveness is necessary to ensure its competitiveness, solve social problems. Effective use of foreign direct investment in the national economy can be an important factor in accelerating economic growth, optimizing the reproductive structure of the economy, solving many other strategic tasks. Accumulated foreign investment is one of the indicators that reflects the level of integration of the country into the world economy, the development of its foreign economic relations and the desire to create an open, export-oriented model of the economy. Ukraine lags far behind most countries with economies in transition in this regard.

The paper presents the results of research by leading organizations on the investment attractiveness of Ukraine in 2020. It is established that increasing the country's competitiveness entails an increase in investment. It is determined that the need for sustainable economic growth, which contributes to increased productivity, remains critical to improving living standards. Ways to improve the investment climate in Ukraine are proposed. The results of the work are a system of proposals to improve investment activity.

Key words: competitiveness, investment policy, investment processes, investments, investment attractiveness of the enterprise.

Постановка проблеми у загальному вигляді

та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями

Світ знаходиться на переломному етапі в соціальній, екологічній та економічній сферах. Уповільнений ріст, зростаюча нерівність і прискорена зміна клімату створюють умови для відповідної реакції проти капіталізму, глобалізації, технологій і еліт. В системі міжнародного управління спостерігається тупик, а зростаюча торгова і геополітична напруженість посилюють невизначеність. Це стримує інвестиції та збільшує ризик шоків пропозиції: збоїв в глобальних ланцюжках поставок, раптових стрибків цін або перебоїв в доступності ключових ресурсів.

Іноземні інвестиції мають вагомe значення для розвитку країни, адже вони активізують інвестиційний та інноваційний процеси, сприяють розвитку малого і середнього бізнесу, що, в свою чергу, підвищує продуктивність праці й у кінцевому результаті зростає рівень добробуту населення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Поглиблену увагу дослідженням проблеми інвестиційної політики підприємств приділяли такі вчені як Мойсеєнко І. [1], Адлер О., Лесько О., Небава М. [2], Романчук З. [3], Сірик Г. М., Тимченко І. [4], Коваль Н., Терпель Л., Шваб К. [5].

Науковці зазначають, що підвищення конкурентоспроможності країни призведе до збільшення інвестицій в Україні. Більшість дослідників вважає, що корумпованість держави з недобросовісною конкуренцією та недосконале законодавство негативно впливає на інвестиційну політику.

Потребують уваги питання розробки ефективної державної стратегії щодо пріоритетних напрямків розвитку та залучення інвестицій задля розвитку підприємств.

Формування цілей статті

Метою статті є дослідження сучасного стану інвестиційної діяльності в Україні, виявлення сильних та слабких сторін інвестиційного клімату України та надання пропозицій щодо його покращення.

Виклад основного матеріалу дослідження

Інвестиційний процес – це складний комплекс робіт, який включає визначення об'єкта інвестування, залучення фінансових коштів та здійснення контролю за їх використанням. Інвестиційний процес починається з моменту надання інвестором коштів на виконання певних програм, заходів.

Інвестиційний процес у державі з ринковою економікою здійснюється за такими принципами:

- а) необхідність визнання довгострокових і середньострокових циклів інвестиційної активності;
- б) взаємодія місцевих, галузевих, регіональних та національних економічних циклів інвестиційної діяльності;
- в) формування ринкових важелів в інвестиційній сфері одночасно з аналогічними процесами в інших секторах економіки;
- г) логічність і цілісність інвестиційного процесу;
- д) безперервність у здійсненні конкретних видів діяльності, пріоритетність коштів для здійснення інвестиційного процесу [1].

Цілями раціональної інвестиційної політики є: стимулювання підприємництва; мінімізація ризикованості бізнесу в державі; підтримка реалізації проектів, необхідних для інтенсивного економічного розвитку держави; створення сприятливого ділового клімату; спрощення процедури входження в державну економіку для іноземних інвесторів; удосконалення соціально-гуманітарної сфери.

Через обмеженість власних інвестиційних ресурсів, важливим напрямком інвестиційної політики є залучення приватних та іноземних інвестицій.

Для тих підприємств й організацій, що є відносно незалежними від інвестиційної політики держави, формування її напрямів здійснюється на основі цілей компанії. Наприклад: покращення умов праці чи інші заходи, що збільшать прибуток підприємств і організацій, вдосконалення технічної оснащеності виробництва чи системи управління підприємством [2].

У сучасній ринковій економіці держава має найбільший вплив на інвестиційну діяльність. Головною метою державного регулювання є забезпечення ефективності функціонування економіки. В умовах ринкового типу держава не має шкодити ринку. За допомогою регулювання держава виконує комплекс таких важливих функцій як: забезпечення конкурентоспроможності економіки та захист національного виробництва; соціально справедливий перерозподіл доходів; згладжування впливу економічних циклів на національну економіку [3].

Згідно із Законом України «Про інвестиційну діяльність» «державне регулювання інвестиційної діяльності здійснюється з метою реалізації економічної, науково-технічної і соціальної політики виходячи з цілей та показників економічного і соціального розвитку України, державних та регіональних програм розвитку економіки, державного і місцевих бюджетів, зокрема передбачених у них обсягів фінансування інвестиційної діяльності» [4].

Найважливішою передумовою конкурентоспроможності країни є активна діяльність держави, яка визначає та реалізує стратегію конкурентоспроможності, встановлює правила ринкових відносин. Оскільки конкурентоспроможність є невід'ємною частиною глобального розвитку країни, пропонуємо її розглянути як процес отримання переваг за макроекономічними показниками, підвищення добробуту населення, свободи ведення бізнесу в сучасному економічному просторі, що дозволяє в умовах міжнародної інтеграції мати економічне зростання, яке направлене на забезпечення соціально-економічного розвитку суспільства.

Рівень інвестицій значно залежить від економічної привабливості підприємств України, адже конкурентоспроможні підприємства це важливий фактор успіху інвесторів. На думку засновника та виконавчого керівника Всесвітнього економічного форуму Клауса Шваба: «Ті країни, які включають у свою економічну політику акцент на інфраструктуру, навички, дослідження та розробки, і підтримують тих, хто залишився позаду, більш успішні в порівнянні з тими, що зосереджені лише на традиційних факторах росту» [5].

Основною проблемою залучення коштів в Україну є поганий інвестиційний клімат. На інвестиційному ринку існує низка проблем, серед яких можна виділити високий рівень інфляції, великі податки, у тому числі мито, нестабільність політичної ситуації, залежність ринків від ціноутворення на імпортований товар, нестабільна політична ситуація, завищений показник бюджетного дефіциту, що не дає змогу Україні вийти на ринки боргового капіталу. Також негативними чинниками виступають борг країни; залежність від зовнішніх ринків ціноутворення на імпортований товар; низький рівень довіри у фінансовій сфері [6].

За даними опитування іноземних інвесторів, що проводили Європейська Бізнес Асоціація, Dragon Capital та Центр економічної стратегії у листопаді 2020 року, визначено, що найбільшою перешкодою для інвестування є недовіра до судової системи та корупція з оцінками 8,5 та 8,2 відповідно (чим ближче показник до 10 балів, тим суттєвішою є перешкода). Також 117 респондентів відзначили негативний вплив на інвестиційні процеси монополію ринків та захоплення влади олігархами, нестабільне законодавство тощо. Наведені проблеми на рисунку 1 залишаються такими ж протягом останніх п'яти років, лише змінюються їхні позиції у рейтингу за важливістю.

Незважаючи на вищезгадані проблеми, Україна має досить значний потенціал. У країні є кваліфікована та недорога робоча сила, розвинена транспортна інфраструктура, вигідне географічне розташування, наявність природних ресурсів, велике сільське господарство.

У 2020 році, як і в попередньому, Міжнародне рейтингове агентство Moody's підвищило кредитний рейтинг України. До основних кредитних переваг України відносяться помітний прогрес в реформуванні, поступове відновлення її валютних резервів та значне скорочення дефіциту поточного рахунку.

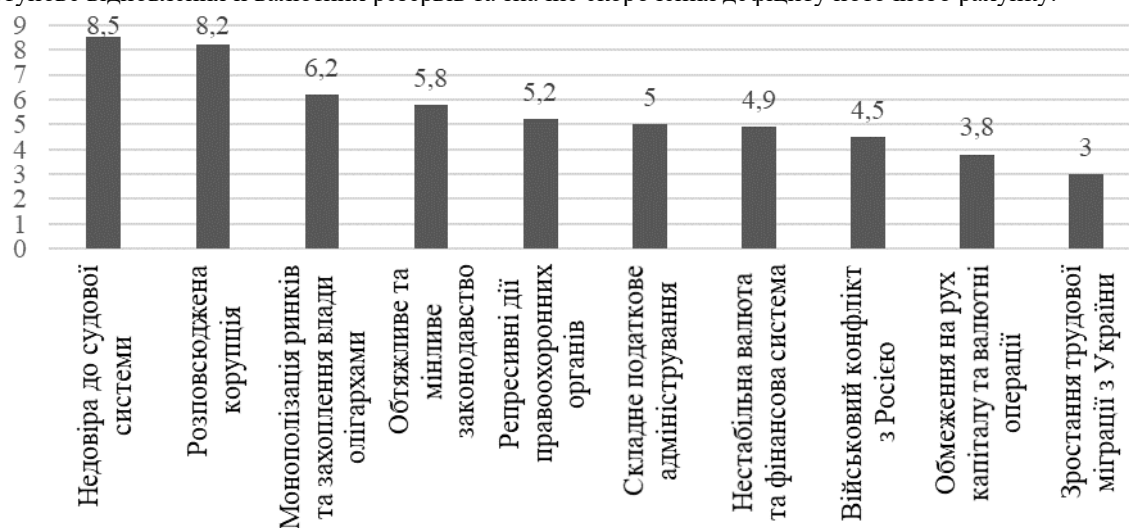


Рис. 1. Найбільші перешкоди для іноземних інвесторів в Україні

Джерело: Складено автором за даними [7]

Кредитний профіль підтримується поліпшенням макроекономічної стабільності, наприклад, більш сприятливою динамікою інфляції, яка допомогла створити більш збалансований і сильний профіль зростання в останні роки, говориться в новому звіті Moody's Investors Service.

Помітний прогрес в реформуванні з 2014 року, такий як повне очищення банківського сектора, підвищення гнучкості обмінного курсу і наявність профіциту первинного бюджету, додатково підтримали визначення грошово-кредитної і податково-бюджетної політики. Поступове відновлення валютних резервів України і значне скорочення структурного дефіциту поточного рахунку також знизили її вразливість перед зовнішніми шоками. Нова програма МВФ також допоможе полегшити короткострокові проблеми з фінансуванням, зберігаючи при цьому підвищені рівні резервів і закріплюючи недавній прогрес реформ.

Слабкі сторони кредитоспроможності України Moody's виділило постійні проблеми управління через слабе верховенство закону і контролю над корупцією в поєднанні з послужним списком дефолтів. Відстрочені і незавершені структурні реформи також не дозволили країні повністю розкрити свій економічний потенціал, про що свідчить нерівномірне дотримання Україною програм підтримки МВФ. Економіка також залишається схильною до негативних демографічних тенденцій. Крім того, постійна залежність України від міжнародних кредиторів, які допомагають фінансувати великі зовнішні платежі, також збільшує зовнішню вразливість і ризики ліквідності. Нарешті, зберігаються і політичні ризики, пов'язані як з нестабільною внутрішньою політикою, так і з геополітичною напруженістю у відносинах з Росією [7].

Основними загальнодержавними заходами покращення інвестиційної активності можна визначити наступні:

- усунути негативні чинники правового характеру на законодавчому та виконавчому рівнях влади, які унеможливають ефективне регламентування підприємницької діяльності у залученні та освоєнні інвестицій;
- оптимізувати фіскальну систему та звести до мінімуму авансові платежі, застосувати касовий метод справляння дохідної частини бюджетів;
- забезпечити гнучку податкову політику з метою підвищення зацікавленості інвесторів; доцільним буде звільнити від оподаткування інвестиції впродовж першого року;
- удосконалити порядок сплати мита і зборів при надходженні іноземних інвестицій в Україну;
- впровадити судову реформу, щоб усі були рівні перед законом, а не вибірково;
- створити систему правового захисту іноземних інвесторів від боржників та недобросовісних партнерів, гарантувати захист інвестицій згідно Всесвітнього економічного форуму;
- спростити процедури оформлення документів, що необхідні для реалізації інвестиційних проєктів;
- звільнити з управлінських посад близьких людей та залучити професійних менеджерів задля підвищення інвестиційного рівня підприємств, фірм, організацій;
- створити сприятливе середовище для розвитку науковців, щоб припинити їх відтік закордон та реалізовувати інтелектуальний потенціал у середині країни.

Набули подальшого розвитку: шляхи реалізації інвестиційної політики держави, які пов'язані з удосконаленням конкурентоспроможності; удосконалення консультативної та аналітичної роботи у сфері інвестування; удосконалення функціонування інфраструктури ринку інвестицій; усунення порушень антимонопольного законодавства; гарантування прав усіх учасників інвестиційного процесу; усунення протиріччя в існуючому інвестиційному законодавстві; спрощення процедури оформлення документів, що необхідні для реалізації інвестиційних проєктів; сприяння чесній конкуренції між інвесторами [7].

Для найменш розвинених країн і тих, що розвиваються, їх крихка економічна основа робить їх дуже вразливими для потрясінь. З огляду на уповільнення темпів скорочення масштабів крайньої бідності і того, що майже половина людства все ще намагається задовольнити основні потреби, в доповіді з Економічного форуму йдеться про те, що необхідність сталого економічного зростання, що сприяє підвищенню продуктивності, залишається критично важливим для підвищення рівня життя.

Паралельно розгортається кліматична криза, що вимагає невідкладних, рішучих і скоординованих дій з боку політиків. Підтримка економічного зростання будь-якою ціною не може бути єдиною метою.

Стійке економічне зростання залишається найнадійнішим шляхом з убогості і основним двигуном людського розвитку. Протягом останнього десятиліття зростання було стриманим і як і раніше нижче потенціалу в більшості країн, що розвиваються, серйозно перешкоджаючи прогресу в досягненні кількох Цілей сталого розвитку ООН на період до 2030 року. Ситуація з конкурентоспроможністю 2019 року не обіцяє нічого хорошого. Окремі країни, гуманітарне співтовариство і всі зацікавлені сторони повинні терміново активізувати свої зусилля.

Індекс глобальної конкурентоспроможності показує, що у нинішніх нестабільних геополітичних умовах і з ймовірним майбутнім спадом підвищення економічної стійкості за рахунок підвищення конкурентоспроможності має вирішальне значення, особливо для країн з низькими доходами.

Тому в міру того, як грошово-кредитна політика починає видихатися, для економіки критично важливо покладатися на податково-бюджетну політику і державні стимули для стимулювання досліджень і розробок, підвищення кваліфікації нинішньої і майбутньої робочої сили, розробки нової інфраструктури і інтеграції нових технологій [5].

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Україна одночасно приваблює та відштовхує інвесторів. Значний потенціал країни може забезпечити великий притік інвестицій, але наявні проблеми зупиняють цей процес. Подолання корупції, в першу чергу, зміна законодавства та податкової реформи, виведення бізнесу з тіньового сектору дадуть змогу привернути увагу інвесторів. При нестачі інвестиційних ресурсів в реальному секторі економіки, обмежених можливостей інвестування з боку держави і наявності ряду ризиків для продовження зростаючих тенденцій інвестиційної активності інвестиційна політика держави повинна бути націлена на впровадження ефективних стимулюючих механізмів залучення внутрішнього та зовнішнього капіталу і створення ефективної системи управління інвестиційними процесами. Держава вже приймає заходи щодо реформування законодавства, головне не зупинятися, щоб показати потенційним інвесторам чіткі наміри на вдосконалення. Тому головною метою уряду має стати створення інвестиційно привабливого клімату для України.

Україні необхідна розумна політика стимулювання інвесторів, яка надасть їм гарантії та інші заходи підтримки інвестиційної діяльності, а також наявність необхідної інфраструктури для залучення ресурсів для розвитку інновацій. Це дозволило б державі найбільш успішно інтегруватися в світову економіку, розширити можливості для інноваційних проєктів та партнерської діяльності.

Усі заходи, що вживаються владою на різних рівнях для подолання виявлених проблем, повинні бути спрямовані на досягнення чітко визначеної мети, інакше вони втратять актуальність і їх ефективність не вплине на загальний результат. Проблеми та перешкоди в сфері інвестиційної діяльності повинні вирішуватися з урахуванням їх пріоритетності та серйозності в сучасних умовах, а заходи мають вживатися відповідно до визначених пріоритетних напрямів впливу задля досягнення певної мети.

Література

1. Мойсеєнко І. П. Інвестування: навч. посібник. Київ. Знання, 2006. 490 с.
2. Адлер О., Лесько О., Небава М. Економіка та організація виробничої діяльності підприємства. Част. 1: навч. посіб. Вінниця: ВНТУ, 2011. 117 с.
3. Романчук З. З. Фінансове регулювання інвестиційної діяльності в Україні. дис. ... канд. екон. наук. 08.00.08. Львів, 2016. 226с. URL: https://www.lnu.edu.ua/wp-content/uploads/2017/04/dis_romanchuk.pdf (дата звернення: 12.09.2021).
4. Про інвестиційну діяльність. Закон України від 18.09.1991р. № 1560-ХІІ. Відомості Верховної Ради України. 1991. № 47. Ст. 646. Дата оновлення: 16.10.2020. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1560-12/conv#Text> (дата звернення: 09.09.2021).
5. Офіційний сайт Всесвітнього економічного форуму. URL: <https://www.weforum.org/> (дата звернення: 05.09.2021)
6. Сірик Г. М, Тимченко І. О Стан та проблеми розвитку інвестиційного ринку України. Економічні проблеми сталого розвитку: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції імені проф. Балацького О.Ф.. Суми, 2015 р. С. 394-395.
7. Недовіра до судової системи посіла 1 місце серед перешкод для іноземних інвестицій. Європейська Бізнес Асоціація. URL: <https://eba.com.ua/nedovira-do-sudovoyi-systemy-posila-1-mistse-sered-pereshkod-dlya-inozemnyh-investytsij/> (дата звернення: 07.09.2021).
8. Коваль Н., Терпель Л. Проблеми та шляхи покращення інвестиційної діяльності в економіці України. Економічний аналіз: зб. наук. праць. «Економічна думка». Тернопіль. 2013. Т. 13. С. 56-63.

References

1. Moiseienko I. P. Investuvannia: navch. posibnyk. Kyiv. Znannia, 2006. 490s.
2. Adler O., Lesko O., Nebava M. Ekonomika ta orhanizatsiia vyrobnychoi diialnosti pidpriemstva. Chast. 1: navch. posib. Vinnytsia: VNTU, 2011. 117 s.
3. Romanchuk Z. Z. Finansove rehuliuвання investytsiinoi diialnosti v Ukraini. dys. ... kand. ekon. nauk. 08.00.08. Lviv, 2016. 226s. URL: https://www.lnu.edu.ua/wp-content/uploads/2017/04/dis_romanchuk.pdf (data zvernennia: 12.09.2021).
4. Pro investytsiinu diialnist. Zakon Ukrainy vid 18.09.1991r. № 1560-KhII. Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy. 1991. № 47. St. 646. Data onovlennia: 16.10.2020. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1560-12/conv#Text> (data zvernennia: 09.09.2021).
5. Ofitsiyni sait Vsesvitnoho ekonomichnoho forumu. URL: <https://www.weforum.org/> (data zvernennia: 05.09.2021)
6. Siryk H. M, Tymchenko I. O Stan ta problemy rozvytku investytsiinoho rynku Ukrainy. Ekonomichni problemy staloho rozvytku: materialy Mizhnarodnoi naukovo-praktychnoi konferentsii imeni prof. Balatskoho O.F.. Sumy, 2015 r. S. 394-395.
7. Nedovira do sudovoi systemy posila 1 mistse sered pereshkod dlia inozemnykh investytsii. Yevrpeiska Biznes Asotsiatsiia. URL: <https://eba.com.ua/nedovira-do-sudovoyi-systemy-posila-1-mistse-sered-pereshkod-dlya-inozemnyh-investytsij/> (data zvernennia: 07.09.2021).
8. Koval N., Terpel L. Problemy ta shliakhy pokrashchennia investytsiinoi diialnosti v ekonomitsi Ukrainy. Ekonomichniy analiz: zb. nauk. prats. «Ekonomichna dumka». Ternopil. 2013. T. 13. S. 56-63.

Надійшла / Paper received : 07.01.2022

Надрукована / Printed : 31.01.2022

УДК 658.15

DOI: 10.31891/2307-5740-2022-302-1-50

СПІФАНОВА І. Ю.

<https://orcid.org/0000-0002-0391-9026>

e-mail: yepifanova@vntu.edu.ua

ДЖЕДЖУЛА В. В.

<https://orcid.org/0000-0002-2740-0771>

e-mail: djedjula@vntu.edu.ua

МОТРУК Д. А.

e-mail: den2001fcsd@gmail.com

Вінницький національний технічний університет

УПРАВЛІННЯ ВЛАСНИМ КАПІТАЛОМ ПІДПРИЄМСТВ МОБІЛЬНОГО ЗВ'ЯЗКУ

В статті систематизовано підходи до визначення сутності власного капіталу, який характеризує загальну вартість засобів підприємства, що належать на праві власності і використовуваних ним для формування визначеної частини активів. Проаналізовано ефективність управління власним капіталом підприємств мобільного зв'язку на прикладі ПрАТ «Київстар». Проведений аналіз показав, що підприємству варто вжити заходів щодо покращення стану управління власним капіталом, оскільки ПрАТ «Київстар» залежить від зовнішніх джерел фінансування, на підприємстві відсутній власний оборотний капітал, низькою є рентабельність власного капіталу.

Ключові слова: власний капітал, підприємство, особливості, функції, статутний капітал.

IRYNA YEPIFANOVA, VIACHESLAV DZHEDZHULA, DENYS MOTRUK

Vinnytsia National Technical University

EQUITY MANAGEMENT OF MOBILE COMMUNICATIONS COMPANIES

In modern conditions, the issue of reorientation of companies to market financing is relevant, one of which is the mobilization of resources based on attracting investment in exchange for corporate rights issued by legal entities. Despite the large volume of equity management publications, it is important to assess the state of equity management in mobile businesses. In the process of managing own capital as a source of investment and development of the enterprise is very important to analyze the effectiveness of its formation and use, which is the basis for determining ways to increase the level of competitiveness. The purpose of this article is to formulate proposals for improving the management of equity in mobile enterprises.

The article systematizes the approaches to determining the nature of equity, which characterizes the total value of the company's assets owned and used by it to form a certain part of assets. The efficiency of equity management of mobile communication enterprises is analyzed on the example of PJSC "Kyivstar". PJSC "Kyivstar" provides services in the field of Internet, international communications, financial services, messaging, geolocation, services that help save, basic services of the mobile operator. PJSC "Kyivstar" is one of the largest telecommunications companies in Ukraine, which offers a wide range of services in the field of wireless communications. The analysis showed that the company should take measures to improve the management of equity, as PJSC "Kyivstar" depends on external sources of funding, the company has no working capital, low return on equity. PJSC Kyivstar is experiencing a decrease in equity due to a reduction in registered capital and retained earnings. Retained earnings account for the largest share of the company's equity (almost 90%). To improve the efficiency of Kyivstar PJSC's equity use, it is necessary to reduce the number of costs and focus on improving revenues and the quality of services provided.

Key words: equity, enterprise, features, functions, authorized capital.

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

Розвиток ринкової економіки та прагнення до повної економічної незалежності підприємств все більше зосереджуються на управлінні джерелами капіталу, зокрема такими важливими джерелами, як власний капітал. Власний капітал підприємства відіграє важливу роль у контексті інноваційного розвитку та є джерелом фінансування інновацій, що забезпечує конкурентоспроможність підприємств. В процесі управління власним капіталом як джерелом інвестицій та розвитку підприємства дуже важливим є аналіз ефективності його формування та використання, що є основою для визначення напрямів підвищення рівня конкурентоспроможності. Особливо актуальним це питання є для підприємств мобільного зв'язку, зважаючи на постійні нововведення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Теоретичною основою дослідження стану управління власним капіталом підприємства та їх особливостей є наукові праці вітчизняних та зарубіжних вчених, таких як Погрішук Г., Волошук Р., Демиденко С., Лубкей Н., Кремень В. та ін [1-5].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується стаття

Незважаючи на значний обсяг публікацій, пов'язаних з управлінням власним капіталом, важливим є оцінка стану управління власним капіталом підприємств мобільного зв'язку.

Формулювання цілей статті

Метою даної статті є формування пропозицій щодо вдосконалення управління власним капіталом на підприємствах мобільного зв'язку.

Виклад основного матеріалу.

В сучасних умовах актуальним є питання переорієнтації компаній на ринкове фінансування, одним із яких є мобілізація ресурсів на основі залучення інвестицій в обмін на корпоративні права, емітовані юридичними особами. Для фінансистів залучення коштів на основі збільшення статутного капіталу не потребує ані майнової застави, ані сторонніх гарантій, що дуже привабливо, ресурси, вкладені в власний капітал підприємства, доступні для розпорядження протягом тривалого часу [1]. В таблиці 1 систематизовано підходи до визначення сутності власного капіталу.

Таблиця 1

Систематизація підходів до визначення сутності поняття «власний капітал підприємства»

Автор	Власний капітал підприємства — це
О. В. Бездай [6]	власні джерела фінансування підприємства, які без визначення строку повернення внесені його засновниками (учасниками) або залишені ними на підприємстві із чистого прибутку.
Т. Г. Бондарева [7]	результат першої частини пасивів балансу, тобто тієї частини активів підприємства, що балансова вартість його активів перевищує його пасиви.
С. Л. Демиденко [2]	загальна вартість коштів, вкладених власником підприємства для отримання інвестиційного доходу, які належать підприємству у праві власності та використовуються для формування активів разом із залученими коштами.
О. М. Зигрій [8]	група коштів, добровільно розміщених у товаристві фізичними та юридичними особами згідно зі складовим документом, яка використовується для здійснення господарсько-фінансової діяльності товариства.
Є. В. Мішук, В. В. Міщенко [9]	це запас, який підтримує накопичення економічних благ у формі готівки та реальних капітальних благ. Його власники беруть участь в економічному процесі як інвестиційний ресурс доходу і фактор виробництва. Її система функціонування в господарській діяльності базується на ринковій діяльності. Принципи пов'язані з такими факторами, як час, ризик, ліквідність тощо.
А. В. Озеран [10]	сукупні грошові ресурси, що використовуються на підприємстві.

Власний капітал характеризує загальну вартість засобів підприємства, що належать на праві власності і використовуваних ним для формування визначеної частини активів. Ця частина активу, сформована за рахунок інвестованого в них капіталу, являє собою чисті активи підприємства [11]. Ефективне управління капіталом, як основною складовою фінансової системи підприємства, може забезпечити набуття та закріплення позитивних результатів вітчизняної корпоративної економічної діяльності. Однак ефективність їх роботи багато в чому залежить від глибини аналізу та застосування для пошуку найкращого управлінського рішення. В процесі управління власним капіталом важливим є аналіз його структури.

Управління власним капіталом підприємства можна оцінити за допомогою таких методів аналізу як: горизонтальний аналіз, вертикальний аналіз, порівняльний аналіз, коефіцієнтний аналіз, комплексний аналіз. Коефіцієнтний аналіз власного капіталу здійснюється на основі показників фінансової стійкості, ділової активності, показники рентабельності.

Структура капіталу – це співвідношення різних джерел, власних і позикових коштів у пасивах підприємства. Тому, коли підприємство використовує власні кошти, воно не зобов'язане здійснювати регулярні платежі у заздалегідь визначеному розмірі. Взагалі структура капіталу підприємства відбиває співвідношення джерел залученого і власного фінансування, необхідних для його функціонування [12]. Основними складовими власного капіталу є статутний капітал, додатковий, пайовий, резервний капітал та нерозподілений прибуток. Аналіз стану управління власним капіталом підприємств мобільного зв'язку здійснено на прикладі ПрАТ «Київстар».

Мобільна мережа «Київстар» охоплює всі підконтрольні уряду міста України, а також понад 28 тис. сільських населених пунктів, усі основні національні й регіональні траси, більшість морських та річкових узбереж. Станом на 2020 рік «Київстар» є найбільшим оператором мобільного зв'язку в Україні, обслуговуючи понад 26,2 млн клієнтів мобільного зв'язку і понад 1 млн клієнтів фіксованого широкопasmового інтернету в Україні. Основні конкуренти ПрАТ «Київстар» та їх частки ринку наведені в таблиці 2.

ПрАТ «Київстар» надає послуги у сфері інтернету, міжнародного зв'язку, фінансових послуг, обміну повідомленнями, геолокація, послуги, що допомагають економити, базові послуги мобільного оператора. ПрАТ «Київстар» є однією з найбільших телекомунікаційних компаній України, яка пропонує широкий спектр послуг в області бездротового зв'язку. В табл.3 наведено результати аналізу структури та динаміки стану власного капіталу підприємства.

Таблиця 2

Частка ринку компаній мобільного зв'язку (складено за даними [13])

Оператор	Кількість абонентів мобільного зв'язку (млн. осіб)	Частка ринку
Київстар	25,3	43,45%
Vodafone (K1)	20,8	35,72%
Lifecell (K2)	10,6	18,2%
Інші (K3)	1,53	2,63%
Всього:	58,23	100%

З таблиці 3 видно, що на ПрАТ «Київстар» спостерігається зменшення власного капіталу, зумовлене скороченням зареєстрованого капіталу та нерозподіленого прибутку. Саме нерозподілений прибуток складає найбільшу частку власного капіталу підприємства (майже 90%).

З метою визначення стану управління власним капіталом на ПрАТ «Київстар», здійснено аналіз показників, які характеризують ефективність використання власного капіталу підприємства. З таблиці 4 видно, що ПрАТ «Київстар» в 2020 р. залежить від зовнішніх джерел фінансування, на підприємстві відсутній власний оборотний капітал, низькою є рентабельність власного капіталу.

Таблиця 3

**Аналіз структури та динаміки власного капіталу
ПрАТ «Київстар» за 2019-2020 рр. (на кінець періоду)**

Показник	Кінець 2019		Кінець 2020		Абсолютна зміна	Темп приросту	Зміна питомої ваги %
	Сума, грн.	Питома вага, %	Сума, грн.	Питома вага, %			
Вартість власного капіталу, всього	13686590	100	11408277	100	-2278313	-16,65	-
Зареєстрований (пайовий) капітал	887119	6,48	654763	5,74	-232356	-26,19	-0,74
Емісійний дохід	102338	0,75	102338	0,90	0	0,00	0,15
Додатковий капітал	258294	1,89	258294	2,26	0	0,00	0,38
Резервний капітал	132933	0,97	132933	1,17	0	0,00	0,19
Нерозподілений прибуток	12778642	89,92	10362394	89,93	-2416248	-18,91	-2,53

Таблиця 4

**Показники, які характеризують ефективність
використання власного капіталу ПрАТ «Київстар» за 2019-2020 рр.**

Показник	2019 р.	2020 р.	Абсолютна зміна	Темп приросту, %
Коефіцієнт фінансової автономії, %	0,56	0,42	-0,14	-25,00
Коефіцієнт фінансової стабільності, %	5,42	1,63	-3,79	-69,93
Коефіцієнт оборотності власного капіталу, %	1,63	2,19	0,56	34,36
Коефіцієнт маневреності власного капіталу, %	-0,64	-1,16	-0,52	81,25
Коефіцієнт фінансової стійкості, %	0,66	0,68	0,02	3,03
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу (за чистим прибутком), %	0,65	0,90	0,25	38,46
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу (за валовим прибутком), %	1,06	1,44	0,38	35,85

Для покращення ефективності використання власного капіталу ПрАТ «Київстар» варто знижувати суму витрат та сфокусуватись на підвищенні доходів та якості наданих послуг.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Отже, в роботі систематизовано підходи до визначення сутності власного капіталу, який характеризує загальну вартість засобів підприємства, що належать на праві власності і використовуваних ним для формування визначеної частини активів. Проаналізовано ефективність управління власним капіталом на ПрАТ «Київстар». Проведений аналіз показав, що підприємству варто вжити заходів щодо покращення стану управління власним капіталом, оскільки ПрАТ «Київстар» залежить від зовнішніх джерел фінансування, на підприємстві відсутній власний оборотний капітал, низькою є рентабельність власного капіталу. Для покращення ефективності використання власного капіталу ПрАТ «Київстар» варто знижувати суму витрат та сфокусуватись на підвищенні доходів та якості наданих послуг.

Література

1. Погрішук Г. Б., Волошук Р. Є. Власний капітал підприємства: сутність і особливості формування в Україні. Економіка та держава. 2020. № 7. С. 16–23. DOI: 10.32702/2306-6806.2020.7.16.
2. Демиденко С. Л. Методичні підходи до стратегічного аналізу показників фінансової звітності. Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. 2015. Вип. 27. С. 218-225.

3. Єпіфанова І. Ю., Джеджула В. В. Фінансовий аналіз та звітність : практикум. Вінниця : ВНТУ, 2017. 143 с
4. Лубкей Н. П. Теоретичні засади управління капіталом підприємства. Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. 2019. Вип. 1. № 1. С. 38-45.
5. Кремень В. М. Теоретичні засади управління капіталом підприємства. Економіка. Фінанси. Право. 2020. № 11. С. 19-22. URL: <https://er.knutd.edu.ua/bitstream/123456789/16697/1>
6. Бедзай О. В. Трансформація фінансової звітності та її вплив на методика аналізу ліквідності балансу. Вісник Львівської комерційної академії. Серія: Економічна. 2017. Вип. 44. С. 86-89.
7. Бондарєва Т. Г. Роль аналізу фінансової звітності для перспективного планування діяльності підприємств. Вісник Національного університету водного господарства та природокористування. Економічні науки. 2018. Вип. 2. С. 20-28.
8. Зигрій О. М. Удосконалення методики аналізу показників бухгалтерської фінансової звітності підприємств. Економічний аналіз. 2018. Т. 12(4). С. 208-210.
9. Міщук Є. В., Міщенко В. В., Особливості системи управління власним капіталом підприємства та шляхи її вдосконалення. Агросвіт. 2015. №24. С. 46-49.
10. Озеран А. В. Аналіз корисності інформації фінансової звітності для прийняття управлінських рішень. Молодий вчений. 2018. № 2(2). С. 200-204.
11. Єпіфанова І. Ю., Супрун В. В. Особливості управління капіталом підприємств легкої промисловості. Вісник Хмельницького національного університету. Серія "Економічні науки". 2020. № 5. С. 74-78.
12. Джеджула В. В., Єпіфанова І. Ю., Стемблевська О. Г. Особливості управління капіталом підприємств кондитерської галузі України. Інфраструктура ринку. 2017. Вип. 7. С. 127-133. URL : http://www.market-infr.od.ua/journals/2017/7_2017_ukr/23.pdf.
13. Річна інформація про ПРАТ «Київстар» за 2019 та 2020 роки. URL: <https://kyivstar.ua/ru/about/about/partners/issuers>

References

1. Pogrishchuk G. B., Voloshchuk R. E. Equity of the enterprise: the essence and features of formation in Ukraine. Economy and state. 2020. № 7. S. 16–23. DOI: 10.32702 / 2306-6806.2020.7.16.
2. Demidenko S. L. Methodical approaches to strategic analysis of financial reporting indicators. Scientific works of Kirovograd National Technical University. Economic sciences. 2015. Vol. 27. pp. 218-225.
3. Yepifanova I. Y., Dzhedzhula V. V. Financial analysis and reporting: workshop. Vinnytsia: VNTU, 2017. 143 p
4. Lubkey N. P. Theoretical principles of enterprise capital management. Management and entrepreneurship in Ukraine: stages of formation and problems of development. 2019. Vol. 1. №1. Pp. 38-45.
5. Kremen V. M. Theoretical principles of enterprise capital management. Economy. Finances. Right. 2020. № 11. pp. 19-22. URL: <https://er.knutd.edu.ua/bitstream/123456789/16697/1>.
6. Bedzai O. V. Transformation of financial statements and its impact on the methodology of balance sheet liquidity analysis. Bulletin of the Lviv Commercial Academy. Series: Economic. 2017. Vol. 44. pp. 86-89.
7. Bondareva T. G. The role of analysis of financial statements for long-term planning of enterprises. Bulletin of the National University of Water Management and Environmental Sciences. Economic sciences. 2018. Vol. 2. pp. 20-28.
8. Zigray O. M. Improving the methodology of analysis of indicators of financial accounting of enterprises. Economic analysis. 2018. T. 12 (4). Pp. 208-210.
9. Mishchuk E. V., Mishchenko V. V. Features of the equity management system of the enterprise and ways to improve it. Agrosvit. 2015. №24. Pp. 46-49.
10. Ozeran A. V. Analysis of the usefulness of financial reporting information for management decisions. Young scientist. 2018. № 2 (2). Pp. 200-204.
11. Yepifanova I. Yu., Suprun V. V. Features of capital management of light industry enterprises. Herald of Khmelnytskyi National University. Ekonomichni nauky. 2020. № 5. pp. 74-78.
12. Dzhedzhula V. V., Yepifanova I. Y., Stemblevskaya O. G. Features of capital management of the confectionery industry of Ukraine. Market infrastructure. 2017. Vip. 7. pp. 127-133. URL: http://www.market-infr.od.ua/journals/2017/7_2017_ukr/23.pdf.
13. Annual information about PJSC "Kyivstar" for 2019 and 2020. URL: <https://kyivstar.ua/ru/about/about/partners/issuers>

Надійшла / Paper received : 02.01.2022

Надрукована / Printed : 31.01.2022

УДК 332.81

DOI: 10.31891/2307-5740-2022-302-1-51

МАЛЯР С. А.

<https://orcid.org/0000-0003-3136-853X>

e-mail: st.malyar@gmail.com

Київський університет імені Бориса Грінченка

ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ РОЗВИТКУ ЖИТЛОВОГО ФОНДУ

У статті запропоновано організаційно-економічний розвиток житлового фонду. Наведено основні його складові підсистеми: підсистема впливу внутрішнього та зовнішнього середовищ; керуюча підсистема; керована підсистема; підсистема контролю; підсистема реалізації. Запропонований організаційно-економічний механізм розвитку житлового фонду, на відміну від існуючих, враховує надійність критичних систем внутрішньої інфраструктури житлових будинків на основі моделі, що ґрунтується на теорії нечіткої логіки та лінгвістичної змінної. Математична модель дозволяє врахувати кількісні та якісні фактори впливу критичної інфраструктури будинку на розвиток житлового фонду.

Ключові слова: житловий фонд, критичні системи, організаційно-економічний механізм, організаційно-економічний механізм розвитку житлового фонду

STANISLAV MALIAR

Borys Grinchenko Kyiv University

FORMATION OF ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MECHANISM OF RESIDENTIAL FUND

Ensuring the economic security of residential fund owners should be based on an organizational and economic mechanism designed to manage financial, labor, and other resources to improve the reliability of critical household systems, prevent accidents due to destruction or inefficient systems. Thus, an important condition for ensuring an effective process of residential fund management is the introduction of an organizational and economic mechanism for residential fund development. Considerable attention is paid to the development of the residential fund. Despite the significant amount of research related to the development of residential fund, the issue of forming the organizational and economic mechanism of residential fund development remains unresolved.

The purpose of the article is to form an organizational and economic mechanism for residential fund development.

It is established that the organizational and economic mechanism of residential fund development is a complex system of organizational and economic elements aimed at organizing interaction between elements of the system to improve the reliability of critical systems, prevent accidents due to destruction or inefficient work, considering external and internal environment. The article proposes the organizational and economic mechanism of residential fund development. Its main constituent subsystems are given: subsystem of influence of internal and external environments; control subsystem; managed subsystem; control subsystem; implementation subsystem. The proposed organizational and economic mechanism of residential fund development, in contrast to existing ones, considers the reliability of critical systems of the internal infrastructure of residential buildings based on a model based on the theory of fuzzy logic and linguistic variable. The mathematical model allows to consider the quantitative and qualitative factors of the critical infrastructure of the house on the development of housing.

Keywords: residential fund, critical systems, organizational and economic mechanism, organizational and economic mechanism of residential fund development.

Постановка проблеми у загальному вигляді

та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями

У сучасному світовому розвитку привалює тенденція урбанізації та швидкого розвитку міст в різних країнах світу. Це сприяє зростанню актуальності питань, пов'язаних із житлово-комунальною інфраструктурою, безпекою житлового фонду, який має забезпечувати комфортне проживання мешканців в місті, проте потребує постійної підтримки у належному стані, модернізації та переоснащення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Питанням, пов'язаним із розвитком житлового фонду приділяється значна увага. Суттєвим є внесок в дослідження питань щодо розвитку житлового фонду таких науковців як Димченко О. В. [1], Савенко К. С. [2], Оболенський О. Ю., Базарна О. В. [3]. Окрему увагу в літературі присвячено питанням критичної інфраструктури житлового фонду [4-7]

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується стаття

Незважаючи на значну кількість досліджень, пов'язаних із розвитком житлового фонду, залишається невирішеним питання формування організаційно-економічного механізму розвитку житлового фонду.

Формулювання цілей статті

Метою статті є формування організаційно-економічного механізму розвитку житлового фонду.

Виклад основного матеріалу

Забезпечення економічної безпеки власників житлового фонду має здійснюватися на основі організаційно-економічного механізму, який призначений для управління фінансовими, трудовими та іншими ресурсами з метою підвищення надійності експлуатації критичних систем домоволодінь, запобігання аварійним ситуаціям внаслідок руйнації чи неефективної роботи систем. Отже, важливою умовою забезпечення ефективного процесу управління житловим фондом є впровадження організаційно-економічного механізму розвитку житлового фонду.

Вчені по-різному підходять до трактування механізму, зокрема до економіко-організаційного. Літвінов О. С., Капталан С. М. під організаційно-економічним механізмом управління розуміють сукупність управлінських дій, спрямованих на організацію взаємодії між елементами системи з метою досягнення їхніх економічних інтересів з урахуванням особливостей зовнішнього та внутрішнього середовища [8]. На думку Хринюка О. С., Дергалюк М. О. під організаційно-економічним механізмом варто розуміти певну систему елементів організаційного та економічного характеру (об'єктів, суб'єктів, цілей, завдань, способів взаємодії, методів, важелів, інструментів тощо), взаємозв'язаних та взаємодіючих між собою із рухливими внутрішніми та зовнішніми зв'язками на макро-, мезо-, мікрорівнях економіки, її міжгалузевих комплексів, галузей, первинних ланок тощо, ефективність реалізації якого залежить від здатності створювати відсутні у конкретний момент зв'язки, елементи, стимули тощо [9].

На думку Тридіда О. М. організаційно-економічний механізм є результатом дії системи внутрішніх і зовнішніх чинників функціонування та розвитку підприємства, в якому відображається складна система різноманітних економічних відносин [10].

Організаційно-економічний механізм – це головний інструмент управління соціально-економічним розвитком міського комплексу в умовах існування значної кількості господарських суб'єктів різних форм власності, який ґрунтується на багатокладності міського господарського комплексу, економічній самостійності місцевих органів влади та господарських суб'єктів, узгодженні їх взаємних інтересів [3].

Організаційно-економічний механізм управління житлово-комунальним комплексом є складним багатоплановим і динамічним організмом, який складається з взаємопов'язаних складових, тому необхідною умовою його успішного функціонування повинно стати комплексне, узгоджене удосконалення всіх його складових [11].

Житловий фонд являє собою складний інженерний комплекс, який складається з одного чи декількох житлових будинків, систем теплопостачання, опалення, водопостачання та водовідведення, систем автоматичного управління та експлуатації; різноманітних мереж комунікацій – мережі Інтернет, телебачення, проводового зв'язку; системи протипожежного призначення, ліфтове обладнання, санітарно-технічне та інше устаткування. Серед зазначених систем особливу сферу займають елементи критичної інфраструктури. Відповідно до статті 10 Закону України «Про критичну інфраструктуру» [12] критична інфраструктура житлових будинків відноситься до IV категорії критичності, тобто це такі об'єкти, порушення функціонування яких призведе до виникнення кризової ситуації локального значення.

Організаційно-економічний механізм розвитку житлового фонду на нашу думку є складною системою елементів організаційного та економічного характеру, спрямованих на організацію взаємодії між елементами системи з метою підвищення безпеки експлуатації критичних систем домоволодінь, запобігання аварійним ситуаціям внаслідок руйнації чи неефективної роботи з урахуванням особливостей зовнішнього та внутрішнього середовища. Відповідно до [12] безпека критичної інфраструктури - стан захищеності критичної інфраструктури, за якого забезпечуються функціональність, безперервність роботи, відновлюваність, цілісність і стійкість критичної інфраструктури.

Автором запропоновано організаційно-економічний механізм розвитку житлового фонду, який на відміну від існуючих, враховує безпеку критичних систем внутрішньої інфраструктури житлових будинків. Управлінські рішення приймаються за інтелектуальної підтримки математичної моделі підтримки прийняття рішень, що ґрунтується на теорії нечіткої логіки та лінгвістичної змінної. Математична модель дозволяє врахувати кількісні та якісні фактори впливу критичної інфраструктури будинку на розвиток житлового фонду та визначити рівень безпеки критичної інфраструктури в залежності від сукупності факторів впливу.

Запропонований організаційно-економічний механізм розвитку житлового фонду (рис. 1) складається з сукупності підсистем:

- ✓ підсистема впливу внутрішнього та зовнішнього середовищ;
- ✓ керуюча підсистема;
- ✓ керована підсистема;
- ✓ підсистема контролю;
- ✓ підсистема реалізації.

Підсистема внутрішнього і зовнішнього середовищ спрямована на моніторинг та врахування впливу внутрішнього та зовнішнього середовища на механізм прийняття управлінських рішень, які направлені на розвиток житлового фонду.

Основними складовими зовнішнього середовища організаційно-економічного механізму є:

- ✓ тарифи на водо-, газо, тепло-постачання, електроенергію, водовідведення;
- ✓ ціни на ремонтні роботи, матеріали, ізоляцію, арматуру та інші основні та оборотні активи, які необхідні для забезпечення нормального функціонування житлового фонду.
- ✓ наявність кваліфікованих кадрів для ремонту та обслуговування елементів систем, швидкість їх реагування на запити мешканців і керівництва ОСББ.

Основними складовими внутрішнього середовища організаційно-економічного механізму є:

- ✓ структура власників житлового фонду за їх фінансовою спроможністю, віком, сприйнятливостю до інновацій;
- ✓ стан та зношеність внутрішніх інженерних мереж житлового фонду, конструкцій будівель;
- ✓ тип та рік побудови будинку, його розташування, поверховість, кількість мешканців;
- ✓ тип систем опалення та гарячого водопостачання в житловому будинку (індивідуальне, централізоване);
- ✓ забезпеченість внутрішніх інженерних систем приладами обліку, пристроями для регулювання та налаштування
- ✓ стан ліфтового господарства, ступінь використання проводового телефонного зв'язку та радіомовлення.

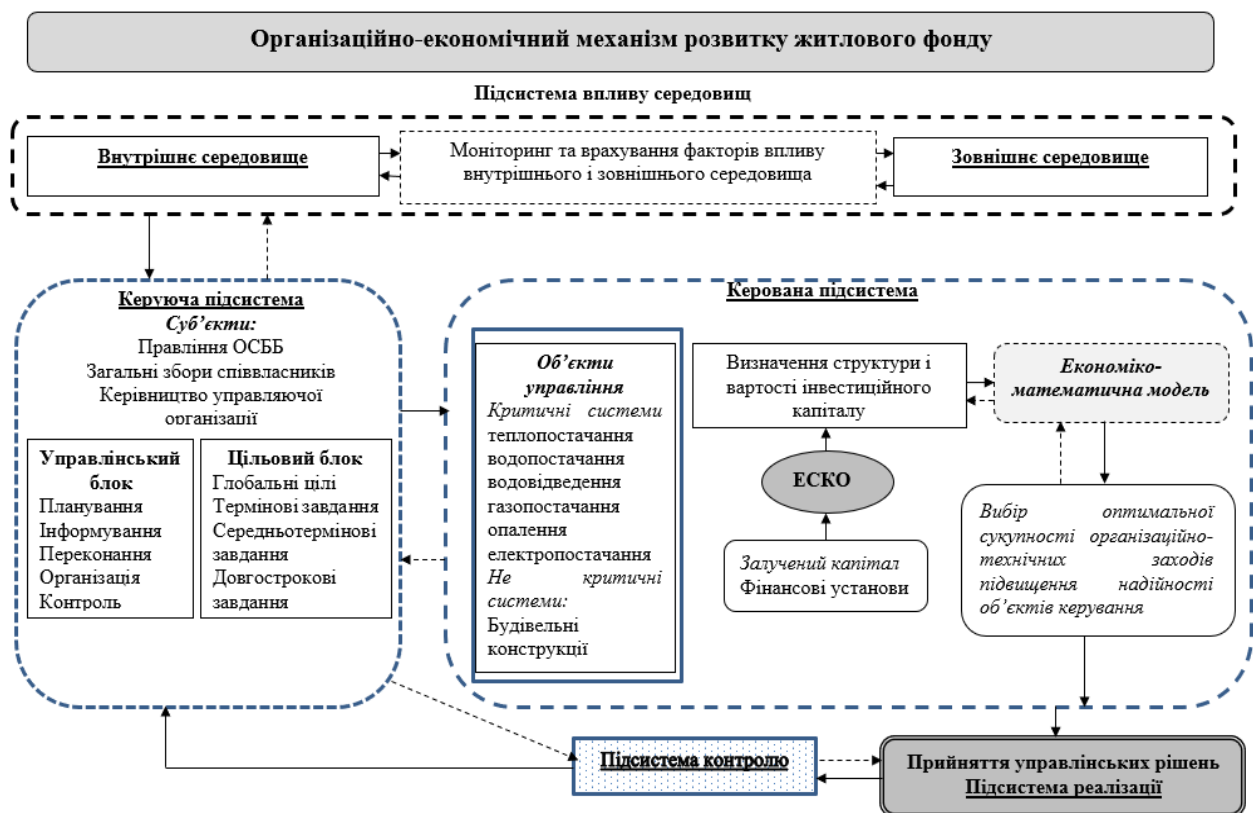


Рис. 1. Організаційно-економічний механізм розвитку житлового фонду

Результати моніторингу та врахування факторів впливу внутрішнього та зовнішнього середовища передаються інформаційним потоком на керуючу підсистему організаційно-економічного механізму розвитку житлового будинку. Керуюча підсистема містить в першу чергу суб'єкти управління:

- Правління ОСББ;
- Загальні збори співвласників;
- Керівництво управляючої організації (старі житлові будинки, в яких не створено ОСББ).

Суб'єкти керуючої підсистеми здійснюють сукупність управлінських дій, які полягають в плануванні стратегічних рішень, інформуванні мешканців щодо організаційно-технічних рішень з розвитку житлового фонду, переконанні груп власників, які незгодні з більшістю колективу, організацію та контроль над виконанням управлінських рішень. Сукупність управлінських дій являє собою управлінський блок керуючої підсистеми. Цільовий блок керуючої підсистеми є сукупністю цілей, що ставлять суб'єкти управління. Цілі можна поділити на:

- глобальні завдання – проведення енергоаудиту, термомодернізація будинку, заміна внутрішніх мереж, капітальний ремонт, встановлення систем відеонагляду тощо;

- термінові завдання – завдання, пов’язані із вирішенням невідкладних поточних проблем, зокрема ліквідація аварійних ситуацій;
- середньотермінові завдання – завдання, які потребують вирішення у найближчі 3-6 місяців, та пов’язані із запобіганням виникненню аварійних ситуацій та руйнувань житлового будинку, перспективними напрямками поліпшення побуту мешканців;
- довгострокові завдання – завдання, вирішення яких може бути відкладене на термін понад один рік; ці завдання пов’язані із вирішенням глобальних цілей на перспективу.

Керуюча підсистема має тісні інформаційні (прямі і зворотні) зв’язки з керованою підсистемою. В свою чергу, на керуючу підсистему здійснює вплив підсистема середовищ. Керована підсистема містить у своєму складі об’єкти керування – критичні і не критичні системи, блоки економіко-математичного моделювання, блок вибору оптимальної сукупності заходів підвищення безпеки (надійності) об’єктів керування. Передусім моделювання процес вибору вартості інвестиційного капіталу, який може бути власним, отриманим від власників, залученим чи змішаним. Значну роль в процесі отримання фінансування мають енергосервісні компанії (ЕСКО) компанії, які надають кошти на проведення заходів модернізації елементів будинку за певних умов [13-14]. Керуюча підсистема надає сукупність рекомендованих і обґрунтованих рішень на вхід до підсистеми реалізації. Контроль над реалізацією рішень здійснює підсистема контролю, яка має інформаційні зв’язки з підсистемою реалізації і керуючою підсистемою. У випадку необхідності здійснення коригування механізм здійснює переналаштування своїх підсистем.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Таким чином, в роботі визначено організаційно-економічний механізм розвитку житлового фонду як складну систему елементів організаційного та економічного характеру, спрямованих на організацію взаємодії між елементами системи з метою підвищення надійності експлуатації критичних систем домоволодінь, запобігання аварійним ситуаціям внаслідок руйнації чи неефективної роботи з урахуванням особливостей зовнішнього та внутрішнього середовища. Запропонований організаційно-економічний механізм розвитку житлового фонду, на відміну від існуючих, враховує надійність критичних систем внутрішньої інфраструктури житлових будинків на основі моделі, що ґрунтується на теорії нечіткої логіки та лінгвістичної змінної. Математична модель дозволяє врахувати кількісні та якісні фактори впливу критичної інфраструктури будинку на розвиток житлового фонду.

Література

1. Димченко О. В. Житлово-комунальне господарство в реформаційному процесі: аналіз, проектування, управління: монографія. Харків : Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. 2009. 356 с.
2. Савенко К. С. Розроблення моделі управління економічною безпекою споживачів житлово-комунальних послуг на прикладі міста Харкова. Економіка розвитку. 2016. № 4 (80). С. 43-52.
3. Оболенський О. Ю., Базарна О. В. Економічна складова організаційно-економічного механізму регіонального публічного управління житлово-комунального господарства. Ефективна економіка. 2020. № 4. DOI: 10.32702/2307-2105-2020.4.1.
4. Бірюков Д. С. Захист критичної інфраструктури в Україні: від наукового осмислення до розробки засад політики. Науково-інформаційний вісник Академії національної безпеки. 2015. № 3-4. С. 155–170.
5. Зелена книга з питань захисту критичної інфраструктури в Україні: зб. мат-лів міжнар. експерт. нарад / упоряд. Д. С. Бірюков, С.І. Кондратов; за заг. ред. О. М. Суходолі. К.: НІСД, 2015. 176 с.
6. Stergiopoulos, G., Kotzanikolaou, P., Theocharidou, M. and Gritzalis, D. Risk mitigation strategies for critical infrastructures based on graph centrality analysis, International Journal of Critical Infrastructure Protection, 2015. vol. 10. pp. 34–44.
7. Лойко В.В., Храпкіна В.В., Маляр С.А., Руденко М.В. Економіко-правові засади забезпечення захисту критичної інфраструктури. Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. 2020. Том 4. № 35. С. 426-438.
8. Літвінов О. С., Капталан С. М. Сутність та види механізмів в економіці. Східна Європа: економіка, бізнес та управління. 2017. Вип. 6 (11). С. 146-149. URL: http://www.easterneurope-bm.in.ua/journal/11_2017/30.pdf.
9. Хринюк О.С., Дергалюк М.О. Генезис наукової думки щодо поняття «організаційно-економічний механізм». Економічний вісник НТУУ «Київський політехнічний інститут». 2017. № 14. URL: <http://ev.fmm.kpi.ua/article/view/108769/103711>.
10. Тридід О. М. Організаційно-економічний механізм стратегічного розвитку підприємства: [Монографія]. Харків. : Вид-во ХДЕУ, 2002. 364 с.
11. Інговатова В.О. Організаційно-економічний механізм забезпечення ефективної діяльності підприємств житлово-комунального комплексу : Дис. ... канд. Наук : 08.06.01. Маріуполь. 2007. 23 с.
12. Закон України «Про критичну інфраструктуру» URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1882-20#Text>

13. Дзеджула В. В., Єпіфанова І. Ю. Стан та перспективи розвитку енергосервісних компаній в Україні. Науковий вісник Одеського національного економічного університету. 2020. №3-4. С. 124-131.

14. Heyets V., Voynarenko M., Dzhedzhula V., Yepifanova I., Trocikowski T. Models and strategies for financing innovative energy saving activities. Conference Series: Earth and Environmental Science. 2021. 628. 012004.

References

1. Dymchenko O. V. Housing and communal services in the reform process: analysis, design, management: a monograph. Kharkiv: Kharkiv. nat. acad. city hosp., 2009. 356 p.
2. Savenko K. S. Development of a model for managing the economic security of consumers of housing and communal services on the example of the city of Kharkiv. Development economics. 2016. № 4 (80). С. 43-52.
3. Obolensky O. Y., Bazarna O. V. Economic component of the organizational and economic mechanism of regional public administration of housing and communal services. Efficient economy. 2020. № 4. DOI: 10.32702 / 2307-2105-2020.4.1.
4. Biryukov D. S. Protection of critical infrastructure in Ukraine: from scientific understanding to the development of policy principles. Scientific and Information Bulletin of the Academy of National Security. 2015. № 3-4. Pp. 155 - 170.
5. Green Paper on Critical Infrastructure Protection in Ukraine: Coll. mat-left international. expert. meeting / order. DS Biryukov, S. I. Kondratov; for the head ed. OM Sukhodoli. K. : NISS, 2015. 176 p.
6. Stergiopoulos, G., Kotzanikolaou, P., Theocharidou, M. and Gritzalis, D. Risk mitigation strategies for critical infrastructures based on graph centrality analysis, International Journal of Critical Infrastructure Protection, 2015. vol. 10. pp. 34–44.
7. Loiko V. V., Khrapkina V. V., Painter S. A., Rudenko M. V. Economic and legal principles of critical infrastructure protection. Financial and credit activities: problems of theory and practice. 2020. Volume 4. № 35. pp. 426-438.
8. Litvinov O. S., Kaptalan S. M. The essence and types of mechanisms in economics. Eastern Europe: Economy, Business and Governance. 2017. Vip. 6 (11). Pp. 146-149. URL: http://www.easterneurope-ebm.in.ua/journal/11_2017/30.pdf.
9. Hryniuk O. S., Dergalyuk M. O. Genesis of scientific thought on the concept of "organizational and economic mechanism". Economic Bulletin of NTUU "Kyiv Polytechnic Institute". 2017. №14. URL: <http://ev.fmm.kpi.ua/article/view/108769/103711>.
10. Tridid O. M. Organizational and economic mechanism of strategic development of the enterprise: [Monograph]. Kharkiv. : Vid-vo HDEY, 2002. 364 c.
11. Ingovatova V. O. Organizational and economic mechanism for ensuring the effective operation of housing and communal services. : Dissertation Sciences: 08.06.01 Mariupol. 2007. 23 p.
12. Law of Ukraine "On Critical Infrastructure" URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1882-20#Text>
13. Dzhedzhula V. V., Yepifanova I. Yu. Status and prospects of development of energy service companies in Ukraine. Scientific Bulletin of Odessa National Economic University. 2020. №3-4. Pp. 124-131.
14. Heyets V., Voynarenko M., Dzhedzhula V., Yepifanova I., Trocikowski T. Models and strategies for financing innovative energy saving activities. Conference Series: Earth and Environmental Science. 2021. 628. 012004.

Надійшла / Paper received : 05.01.2022

Надрукована / Printed : 31.01.2022

УДК 658:005.332.4:33.012.23
DOI: 10.31891/2307-5740-2022-302-1-52

БІЛЕЦЬКА І. М.

<https://orcid.org/0000-0002-6906-7161>

e-mail: luc_im@ukr.net

Івано-Франківський навчально-науковий інститут менеджменту ТНЕУ

АНАЛІЗ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЗАКЛАДІВ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я ЯК ФУНКЦІЯ МЕНЕДЖМЕНТУ ЇХ СИСТЕМНОГО РОЗВИТКУ

У статті акцентовано на проблематиці обрання інноваційного шляху стратегічним вектором розвитку підприємств у сучасних умовах господарювання та конкуренції. Вказано на актуальності вдосконалення інноваційного менеджменту безпосередньо закладів охорони здоров'я. Зроблено висновок, що існуючих на нині методичних підходів до аналізування інноваційної діяльності підприємств недостатньо і вони потребують подальшого вдосконалення. Узагальнено провідні методики оцінювання інноваційної діяльності, інноваційного потенціалу та інноваційного розвитку підприємств. Визначено складові та показники оцінювання інноваційного розвитку закладів охорони здоров'я. Розроблено алгоритм комплексного оцінювання інноваційного розвитку закладів охорони здоров'я. Ідентифіковано особливості менеджменту інноваційного розвитку закладів охорони здоров'я, серед яких підвищений ризик ймовірності прийняття помилкового управлінського рішення; наявність диференційованого інституційно-правового базису регулювання інноваційної сфери для підприємств, що надають медичні послуги; стратегічна спрямованість підприємств на розробку сервісно-продуктових інновацій; обмеженість державної підтримки інноваційної діяльності; наявність ризиків витоку інформації, що містить комерційну таємницю.

Ключові слова: менеджмент, управління підприємствами, заклади охорони здоров'я, інноваційний розвиток, методика аналізування.

IRYNA BILETSKA

Ivano-Frankivsk Educational and Scientific Institute of TNEU

ANALYSIS OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF HEALTHCARE INSTITUTIONS AS A FUNCTION OF THE MANAGEMENT OF THEIR SYSTEMIC DEVELOPMENT

The article investigates the problems of innovative development of enterprises in modern conditions of management and competition. The urgency of improving the innovative management of health care facilities is indicated. It is concluded that the current methodological approaches to the analysis of innovation activities of enterprises are insufficient and they need further improvement.

The purpose of the article is to substantiate the new methodological and applied principles of analyzing the innovative activities of health care institutions in the context of improving control as a function of management of their further development.

Leading methods of evaluation of innovation activity, innovation potential and innovative development of enterprises are generalized. The components and indicators of evaluation of innovative development of health care institutions are determined. An algorithm for comprehensive assessment of innovative development of health care facilities has been developed.

The peculiarities of the management of innovative development of health care institutions have been identified, among which the risk of making a wrong management decision is increased; availability of a differentiated institutional and legal basis for regulating the innovation sphere for enterprises providing medical services; strategic focus of enterprises on the development of service and product innovations; limited state support for innovation; the presence of risks of leakage of information containing trade secrets.

The applied significance of the research results lies in the qualitative and thorough analysis of innovation activity, and, consequently, the adoption of more informed management decisions for their further development.

The scientific novelty of the research results is the further development of methods for analyzing the innovative development of health care facilities as one of the basic functions of their management.

Keywords: management, enterprise management, health care institutions, innovative development, methods of analysis.

Постановка проблеми у загальному вигляді

та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями

Сучасний стан розвитку та ефективність функціонування вітчизняної системи охорони здоров'я не відповідає сучасним викликам. Передовсім йдеться про складність та нерівність в доступності значної частини послуг медичної допомоги, проблематику рівня якості медичного обслуговування населення. Підтвердження цієї тези знаходимо безпосередньо у низькій середній очікуваній тривалості життя, незадоволеності населення більшої частини країни якістю послуг системи соціального страхування ризиків, визнанні населенням незадовільного рівня та якості життя.

На противагу державній системі, в Україні почали створюватися та нарощуватися масштаби діяльності закладів недержавної, зокрема приватної, форми власності в сфері охорони здоров'я. Однак, масштаби їх діяльності все ще не достатні, а роль в загальній системі охорони здоров'я – мізерна. Поточний стан функціонування і розвитку закладів охорони здоров'я в Україні обумовлений комплексом причин і чинників як внутрішнього, так і зовнішнього характеру. Також їх подальший стабільний розвиток у значній мірі пов'язаний із труднощами протидії посиленню конкуренції на цьому ринку.

Такі обставини все більше актуалізують проблему обґрунтування теоретико-методичних положень і прикладних рекомендацій відносно розробки і застосування нових сучасних та ефективних механізмів та

інструментів інноваційного менеджменту у контексті політики системного розвитку закладів охорони здоров'я. Комплексна і системна політика закладів охорони здоров'я щодо створення і реалізації інновацій у всіх функціональних сферах та структурних напрямках господарювання дозволяє представити на ринку більш якісний і конкурентоспроможний продукт, причому значно ширшого асортименту і діапазону послуг, забезпечити вищу ефективність бізнес-процесів та кращу комунікацію зі споживачами послуг, контрагентами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Потрібно визнати, що проблематика управління підприємствами (зкладами) охорони здоров'я розкрита на нині у недостатній мірі. Однією з причин такого стану справ є все ще збереження її базисних засад, які були притаманні колишній адміністративній системі господарювання, за якої послуги в цій сфері офіційно були безкоштовними, а суб'єкти, які їх надавали, – виключно комунальної або ж державної форми власності. По мірі збільшення чисельності та утвердження ринкових позицій недержавних закладів охорони здоров'я інтерес до економічних аспектів у цій сфері неухильно зростає.

Відтак, загальні аспекти економіки та управління розвитком закладів охорони здоров'я достатньо комплексно розкриті у публікаціях О. Баєва [1, с.12-23], О. Корнійчук [7], О. Солдатенко [9, с.142-147] та ін.

Базисом формування методичних підходів та методик аналізування фінансово-економічного стану, а також структурно-темпоральних характеристик є навчальні підручники, посібники, а також наукові монографії з проблематики економічного аналізу, зокрема на рівні суб'єкта господарювання. Позаяк, такі положення істотно розвинуто та доповнено вітчизняними та зарубіжними науковцями, зокрема Т. Васильцівим, О. Ярошко [3, с.132-136], Р. Лупаком, М. Куницькою-Іляш [12, с.8-15], Б. Байдою, О. Петруч [13, с.32-35], З. Юринець [14, с.16-23] та ін.

Аналіз інноваційної активності суб'єктів господарювання, сучасні прогресивні методи аналізування її розвитку та впливу на зростання ефективності бізнесу стали предметом досліджень З. Юринець та В. Круглякова [10, с.425-432; 11, с.44-56], а проблематика управління системним розвитком суб'єктів господарювання, у тому числі з врахуванням специфіки функціонування закладів охорони здоров'я – Л. Жаліло [6], Р. Уразалієва [2, с.153-158], Т. Дібрової та Д. Булбук [4], А. Дідич [5, с.248-252], Р. Лупака [8, с.320-325].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується стаття

Однак, швидкі зміни, які відбуваються сьогодні у вітчизняній системі охорони здоров'я, поява та розвиток сучасних приватних закладів охорони здоров'я і надання медичних та супутніх до них послуг, зростання конкуренції та актуалізація, в зв'язку з цим потреби в інноваційному векторі розвитку, включно з вмінням належним чином аналізувати аспекти інноваційного шляху поступу суб'єктів бізнесу, обумовлюють потребу в подальшому розвитку методики аналізування інноваційного розвитку закладів охорони здоров'я.

Формулювання цілей статті

Метою статті є обґрунтування нових методико-прикладних засад аналізування інноваційної діяльності закладів охорони здоров'я у контексті покращення контролю як функції менеджменту їх подальшого розвитку.

Виклад основного матеріалу

Частина науковців при формуванні методики та дослідження ефективності інноваційного розвитку суб'єктів господарювання акцентує увагу на дослідженні інноваційного потенціалу підприємства як основи інноваційного розвитку. Інші пропонують систему показників ефективності інноваційної діяльності за певними групами, до яких входять параметри ефективності науково-технічних заходів, що характеризуються темпом приросту ефективності господарювання внаслідок впровадження інновацій та отриманням економії у витратах; фінансової і інвестиційної ефективності науково-технічних заходів.

Однак, характеристики інноваційного потенціалу підприємств доречно доповнити із застосуванням проєктного підходу показниками, що характеризують ефективність проєктної діяльності з впровадження інноваційно-інвестиційних проєктів, та оцінки їх ефективності та включають наступні групи показників: показники чистого дисконтованого доходу, показники внутрішньої норми прибутковості (дохідності), показники рентабельності інвестицій в інноваційний проєкт та показники періоду окупності.

Цікавим та достатньо змістовним є метод соціально-економічного оцінювання та планування інноваційного розвитку суб'єктів господарювання, що пропонується в економічній літературі. Методика побудована на використанні узагальнюючих показників шляхом застосування часткових показників та експертного опитування за трьома основними напрямками: (1) оцінювання інноваційного потенціалу, (2) маркетингового забезпечення інноваційної діяльності та (3) соціального розвитку. При цьому, з метою оцінювання інноваційного потенціалу пропонується використовувати техніко-технологічні параметри; до маркетингових показників – коефіцієнти ринкової частки, доведення послуг до споживача, зміни обсягів надання послуг; до показників соціального рівня – показники розвитку систем гуманізації праці: коефіцієнти

професійного зростання, витрати на підготовку та перепідготовку кадрів, коефіцієнти кваліфікаційного рівня, рівня соціальної напруженості в колективі та участі працівників в управлінні підприємством; показники розвитку системи соціальних гарантій; показники розвитку систем безпеки та охорони праці: коефіцієнти відповідності нормативам, безпеки робочих місць, охорони праці; показники розвитку системи корпоративної відповідальності.

Розгляд численних, опрацьованих науковцями та запропонованих методик та моделей оцінювання інноваційної діяльності, інноваційного потенціалу та інноваційного розвитку підприємства дає можливість зробити узагальнюючий висновок, що всі представлені методики розбудовано із застосуванням трьох основних підходів: ресурсного, базованого на ефективності та наявності використання ресурсів; функціонального із визначенням інноваційного потенціалу суб'єкта господарювання як сукупності його потенційних функціональних можливостей для здійснення та ефективного впровадження інноваційної діяльності; комбінування першого та другого – функціонально-ресурсного підходу, на застосуванні проектного підходу, де об'єктом оцінювання є безпосередньо етапи та ефективність розробки та реалізації інноваційних проектів.

Дані методики та підходи уособлюють та акумулюють значну кількість показників, що можуть використовуватися для оцінювання ефективності інноваційної діяльності як у контексті наявних методик, так і в їх новому комбінуванні відповідно до мети оцінювання; складають теоретико-методичну основу оцінювання інноваційного розвитку. Проте відносно оцінювання інноваційного розвитку закладів охорони здоров'я необхідним є дослідження методик та показників, які на нині розроблені, стосуються безпосередньо та враховують специфіку цього виду діяльності.

У підсумку узагальнення результатів досліджень в цій сфері можна констатувати необхідність та доцільність формування системи складових та показників, що найбільш повно, системно та комплексно відображали б стан та рівні інноваційного розвитку закладів охорони здоров'я з метою подальшого використання цих складових та показників в формуванні моделей і комплексної методики оцінювання їх інноваційного розвитку як у табл. 1.

Запропоновані комплексні показники оцінювання наявного інноваційного потенціалу, передумов та результатів інноваційного розвитку закладів охорони здоров'я доцільно використовувати в процесі здійснення оцінки інноваційного розвитку з розрахунком інтегрального коефіцієнта, індексу інноваційного розвитку та розрахунком основних показників, складових оцінювання і загального інтегрального індексу інноваційного розвитку закладу.

Запропоновані складові та показники-коефіцієнти дозволяють здійснити оцінювання інноваційного розвитку закладів охорони здоров'я, враховуючи особливості здійснення інноваційної діяльності у сфері медичних послуг, та оцінити не тільки наявний інноваційний потенціал такого розвитку, але й особливості його впровадження та результатів, що полягають у необхідності оцінювання напрямів інноваційного розвитку, що є типовими, характерними для закладів охорони здоров'я, тобто оцінюванням активності та фінансової ефективності інноваційного розвитку за напрямками впровадження продуктивних, маркетингових, техніко-технологічних, організаційно-управлінських та сервісних інновацій. Також сукупність показників коефіцієнтів визначена та скомпонована таким чином, щоб максимально окреслити та врахувати всі складові операційної, маркетингової, фінансової діяльності закладів охорони здоров'я, їх інтегрованість та кооперацію на зовнішніх міжнародних ринках медичних послуг, необхідність залучення та використання єдиних техніко-технологічних мереж та програмного забезпечення, особливості маркетингового та техніко-технологічного розвитку суб'єктів господарювання, вагоме значення та особливості провадження сервісних та маркетингових інновацій, пов'язаних із розвитком бренду приватних закладів охорони здоров'я, залучення та використання нематеріальних активів у їх діяльності.

Щодо послідовності здійснення оцінювання інноваційного розвитку підприємства, науковцями опрацьовані певні алгоритми поетапного виконання оцінки. З метою оцінки ефективності діяльності закладів охорони здоров'я в умовах впровадження інновацій необхідними є: поетапна розробка критеріїв ефективності оцінки інноваційної діяльності; розробка систем показників для оцінки; здійснення аналізу та оцінки на основі визначених показників та критеріїв оцінки; та перевірка відповідності отриманих результатів досягненню поставленої мети.

Для впровадження та реалізації процесів комплексного оцінювання інноваційного розвитку закладів охорони здоров'я розроблено та запропоновано алгоритм, представлений на рис. 1.

На першому етапі алгоритму оцінювання інноваційного розвитку закладів охорони здоров'я здійснюється безпосередньо організація самого процесу інформаційно-аналітичного забезпечення.

На другому етапі виконується аналіз вхідних та вихідних інформаційних потоків закладів охорони здоров'я за визначеними напрямками інноваційної діяльності: продуктивним, техніко-технологічним, маркетинговим, організаційно-управлінським, сервісним - та здійснюється аналіз стану ресурсного, техніко-технологічного та фінансового забезпечення внутрішніх складових інноваційного потенціалу підприємства, наявність та забезпечення кадровими ресурсами необхідної кваліфікації, інтелектуальними ресурсами, технікою, технологічними ресурсами та також стан та розвиток науково-дослідного потенціалу інноваційного підприємства у розробці та впровадженні інновацій.

Таблиця 1

**Складові та показники оцінювання інноваційного розвитку
закладів охорони здоров'я (авторська розробка)**

Складові	Показники (коефіцієнти) оцінювання
Група «Передумови інноваційного розвитку»	
Ресурсна	Коефіцієнт забезпеченості кадровими ресурсами для впровадження інновацій
	Коефіцієнт поширеності навчання та підготовки до впровадження інновацій
	Частка нематеріальних активів в активах підприємства
	Коефіцієнт оновлення техніко-технологічної бази для здійснення інновацій
	Коефіцієнт забезпеченості власними матеріальними активами
	Коефіцієнт забезпеченості інформаційними ресурсами та Інтернетом
Науково-дослідна	Коефіцієнт інформаційної мобільності закладу
	Коефіцієнт активності проведення власних НДДКР
	Коефіцієнт активності залучення зовнішніх розробок та технологій
	Коефіцієнт активності придбання прав на розробки, патенти
	Коефіцієнт активності отримання патентів та ліцензій
	Рівень захисту прав на інтелектуальні активи, патенти, ліцензії, бренд
Фінансова	Коефіцієнт забезпеченості власними фінансовими ресурсами на інноваційну діяльність
	Коефіцієнт залучення кредитних та інвестиційних коштів для інновацій
	Коефіцієнт зростання вартості об'єктів інтелектуальної власності
Група «Результати інноваційного розвитку»	
Ринкова	Коефіцієнт зростання частки закладу на ринку
	Показник зростання вартості бренду
	Коефіцієнт зростання вартості нематеріальних активів, патентів, ліцензій
	Коефіцієнт активності міжнародної інноваційної співпраці
	Коефіцієнт інтегрованості техніко-технологічних процесів, кооперації
Активність інноваційного розвитку	Коефіцієнт активності виходу та освоєння нових ринків
	Загальний коефіцієнт інноваційної активності закладу
	Коефіцієнт активності впровадження продуктових інновацій
	Коефіцієнт активності впровадження техніко-технологічних інновацій
	Коефіцієнт активності впровадження маркетингових інновацій
	Коефіцієнт активності впровадження організаційно-управлінських інновацій
	Коефіцієнт активності впровадження сервісних інновацій
	Коефіцієнт використання новітніх технологій
Частка послуг з використанням сучасних інформаційно-комунікаційних технологій	
Фінансова ефективність інноваційного розвитку	Коефіцієнти зростання прибутку від інноваційної діяльності
	Коефіцієнт ефективності впровадження продуктових інновацій
	Коефіцієнт ефективності впровадження техніко-технологічних інновацій
	Коефіцієнт ефективності впровадження маркетингових інновацій
	Коефіцієнт активності впровадження організаційно-управлінських інновацій
	Коефіцієнт активності впровадження сервісних інновацій
	Коефіцієнт активності у реалізації нематеріальних активів патентів, розробок
Коефіцієнт рентабельності реалізованої інноваційних послуг	

Наступним етапом здійснюється визначення складових оцінювання за двома основними групами: складових оцінювання передумов інноваційного розвитку, що характеризують інноваційний потенціал закладів охорони здоров'я. До цієї групи входять такі складові, як ресурсна складова, науково-дослідна складова та фінансова складова. За другою групою оцінювання, що характеризує результати інноваційного розвитку, аналізуються такі складові як: ринкова складова, активність інноваційного розвитку та фінансова ефективність інноваційного розвитку.

Наступним етапом визначаються та систематизуються показники- коефіцієнти за кожною зі складових оцінювання інноваційного розвитку закладів охорони здоров'я.

Важливим етапом є визначення коефіцієнтів ваги, значущості кожного показника в інтегральному індексі складової та вагових коефіцієнтів значущості складових у розрахунок загального інтегрального індексу оцінювання інноваційного розвитку закладів охорони здоров'я, що визначаються експертним шляхом.

Наступним етапом здійснюється безпосередньо розрахунок інтегрального індексу інноваційного розвитку кожної зі складових, а після цього на основі отриманих даних здійснюється розрахунок загального інтегрального індексу інноваційного розвитку закладів охорони здоров'я. Далі виконується аналіз отриманих результатів, що дають можливість оцінити ефективність інноваційного розвитку та відповідно за необхідності приймається рішення щодо внесення змін до стратегії інноваційного розвитку закладу охорони здоров'я. На заключному етапі алгоритму оцінювання інноваційного розвитку доцільними є організація та впровадження процесу постійного моніторингу інноваційного розвитку закладів охорони здоров'я на основі застосування визначених показників, складових та відповідного методичного підходу. Запропонований методичний підхід дозволяє здійснити комплексне системне оцінювання передумов, необхідних для впровадження інновацій, наявного інноваційного потенціалу закладів охорони здоров'я, та оцінювання результатів інноваційного розвитку, що характеризуються розширенням та зміцненням ринкових позицій,

активністю та фінансовою ефективністю інноваційного розвитку та є ефективним інструментом комплексної діагностики аналізу й оцінки передумов та результатів інноваційного розвитку закладів сфери охорони здоров'я.



Рис. 1. Алгоритм комплексного оцінювання інноваційного розвитку закладів охорони здоров'я (авторська розробка)

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Управління інноваційним розвитком закладів охорони здоров'я детермінується рядом особливостей, серед яких доцільно виділити такі: підвищений ризик ймовірності прийняття помилкового управлінського рішення; наявність диференційованого інституційно-правового базису регулювання функціонування суб'єктів сфери охорони здоров'я, а також інноваційної сфери для підприємств, що надають медичні послуги різних видів; стратегічна спрямованість суб'єктів надання медичних послуг на розробку сервісно-продуктових інновацій; обмеженість державної підтримки інноваційної діяльності, у т. ч. в медичній галузі; наявність ризиків витоку інформації, що містить комерційну таємницю; ліцензування окремих видів діяльності; залежність ефективності управління інноваційною діяльністю підприємств від розвитку об'єктів інфраструктурного забезпечення та ін. Управління інноваційним розвитком закладів охорони здоров'я передбачає формалізацію їх адекватної системи, що агрегується з проєктно-технологічного блоку, ресурсно-функціонального апарату та організаційно-постановчого механізму, взаємодія яких спрямована в площину забезпечення керуваності інноваційних процесів на засадах розподілу повноважень, обов'язків і відповідальності в контексті досягнення детермінованих цілей функціонування підприємства на ринку медичних послуг. Гарантування ефективності системи управління інноваційним розвитком закладів охорони здоров'я вимагає дотримання таких принципів, як комплексність, гнучкість, іманентність, збалансованість, науковість, послідовність і раціональність.

Література

1. Баєва О. В. Менеджмент охорони здоров'я. Київ : МАУП, 2009. 560 с.
2. Васильців Т. Г., Уразалієв Р. М. Узагальнення концептуальних основ економічної безпеки підприємства. Науковий вісник ЛТЕУ України. 2018. Вип. 21.2. С. 153-158.
3. Васильців Т. Г., Ярошко О. Р. Фінансова безпека підприємства: місце в системі економічної безпеки та пріоритети посилення на посткризовому етапі розвитку економіки. Науковий вісник ЛТЕУ України. 2018. Вип. 21.2. С. 132-136.
4. Діброва Т. Г., Булбук Д. М. Основні засади розробки програми лояльності на підприємстві. Актуальні проблеми економіки та управління. 2008. Вип. 2. URL : http://probleconomy.kpi.ua/pdf/2008_20.pdf.
5. Лупак Р. Л., Дідич А. М. Економічні основи забезпечення конкурентоспроможності підприємства в умовах ринкових відносин. Науковий вісник ЛТЕУ України. 2017. Вип. 20.6. С. 248-252.
6. Жаліло Л. І. Стратегії змін у сфері охорони здоров'я в умовах соціально-економічних реформ в Україні. URL : <http://www.academy.gov.ua/ej/ej14/txts/Zhalilo.pdf>.
7. Корнійчук О. Стратегія побудови сучасної української системи охорони здоров'я. Вільне слово. 2017. URL: <https://vilneslovo.com>.
8. Лупак Р. Л. Економічне обґрунтування стратегічного управління конкурентоспроможністю підприємства. Бізнес Інформ. 2013. № 4. С. 320-325.
9. Солдатенко О. В. Сучасний стан правового регулювання фінансування сфери охорони здоров'я України. Підприємництво, господарство і право. 2018. № 2. С. 142-147.
10. Юринець З. В., Круглякова В. В. Нейромережеве моделювання як інструмент прогнозування інноваційного розвитку економіки України. Актуальні проблеми економіки. 2016. № 6. С. 425-432.
11. Юринець З. В. Формування інноваційних стратегій: теорія, методологія, практика: монографія. Львів: СПОЛОМ, 2016. 412 с.
12. Vasylytsiv T. G., Lupak R. L., Kuniyska-Iliash M. V. Strategic approaches to the effective use of intangible assets as a condition for strengthening the competitiveness of enterprise. Науковий вісник Полісся. № 2 (14). С. 8-15.
13. Yurynets Z., Bayda B., Petrush O. Country's economic competitiveness increasing within innovation component. Economic Annals — XXI. 2015. № 9-10. P. 32-35.
14. Yurynets Z. Forecasting model and assessment of the innovative and scientific-technical policy of Ukraine in the sphere of innovative economy formation. Investment Management and Financial Innovations. 2016. Vol. 13. № 2. P. 16-23.

References

1. Baieva, O. V. (2009). Health management. Kyiv : MAUP.
2. Vasylytsiv, T. G., Urazaliev, R. M. (2018). Generalization of the conceptual foundations of economic security of the enterprise. Scientific Bulletin of LTEU of Ukraine. Vol. 21.2. pp. 153-158.
3. 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 LTEU of Ukraine. Vol. 21.2. pp. 132-136.
4. Dibrova, T. H., Bulbuk, D. M. (2008). The main principles of developing a loyalty program at the enterprise. Actual problems of economy and management. Vol. 2. URL : http://probleconomy.kpi.ua/pdf/2008_20.pdf.
5. Lupak, R. L., Didych, A. M. (2017). Economic bases of ensuring the competitiveness of the enterprise in market relations. Scientific Bulletin of LTEU of Ukraine. Vol. 20.6. pp. 248-252.
6. Zhalilo, L. I., Martyniuk, M. I. (2018). Strategies for healthcare change in conditions of social and economic reforms in Ukraine. URL : <http://www.academy.gov.ua/ej/ej14/txts/Zhalilo.pdf>.
7. Korniychuk, O. (2017). The strategy of building a modern Ukrainian healthcare system. Tree word. URL : <https://vilneslovo.com>.
8. Lupak, R. L. (2013). Economic justification of strategic management of enterprise competitiveness. Business Inform. no 4. pp. 320-325.
9. Soldatenko, O. V. (2018). The current state of legal regulation of health care financing in Ukraine. Entrepreneurship economy and law. Vol. 2, pp. 142-147.
10. Yurynets, Z. V., Krugliakova, V. V. (2016) Neural network modeling as a forecasting tool for innovative development of Ukraine's economy. Actual problems of economy. no 6. pp. 425-432.
11. Yurynets, Z. (2016). Formation of innovative strategies: theory, methodology, practice. Lviv: SPOLOM.
12. Vasylytsiv T. G., Lupak R. L., Kuniyska-Iliash M. V. Strategic approaches to the effective use of intangible assets as a condition for strengthening the competitiveness of enterprise. Scientific Bulletin of Polissya. № 2 (14). С. 8-15.
13. Yurynets, Z., Bayda, B., Petrush, O. (2015). Country's economic competitiveness increasing within innovation component. Economic Annals — XXI. no 9-10, pp. 32-35.
14. Yurynets, Z. (2016). Forecasting model and assessment of the innovative and scientific-technical policy of Ukraine in the sphere of innovative economy formation. Investment Management and Financial Innovations. Vol. 13. no2. pp. 16-23.

Надійшла / Paper received : 24.12.2021

Надрукована / Printed : 31.01.2022

УДК 336.761

DOI: 10.31891/2307-5740-2022-302-1-53

БУРТНЯК І. В.

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

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

СУДУК Н.В.

<https://orcid.org/0000-0002-9720-7061>

e-mail: nataliia.suduk@pnu.edu.ua

ДВНЗ «Прикарпатський національний університет ім. В. Стефаника»

МОДЕЛЬ ВИЗНАЧЕННЯ ВОЛАТИЛЬНОСТІ ФОНДОВОГО РИНКУ

У статті розглянуті різні підходи до визначення волатильності фондового ринку. Вона є одним з найважливіших індикаторів фінансового ринку і характеризує ступінь коливання цін активів, відображає, наскільки високі відхилення цінних змін щодо загальної тенденції. Одержані значення волатильності дають можливість робити аналіз тривалості процесу на фондовому ринку, робити корекцію і конкретні кроки для покращення ситуації щодо оптимізації фінансових стратегій як учасників ринку, так і в цілому економічних агентів. Волатильність є показником осмисленості дій учасників фондового ринку. Таким чином, волатильність є ключовим поняттям для оцінки ринкового ризику та прийняття рішень щодо вкладення коштів. Великою популярністю серед зарубіжних інвесторів користуються похідні інструменти та індикатори волатильності. В основі розрахунку ринкової волатильності лежить наступна закономірність – розмір опціонної премії безпосередньо залежить від поточної волатильності ринку. Подальшим кроком у розвитку індикаторів волатильності є створення нових похідних інструментів, тобто інвестори також отримають можливість хеджувати ризики, пов'язані з ростом коливань на фінансових ринках, і отримувати додатковий прибуток за рахунок підвищення ефективності управління портфелем.

Ключові слова: волатильність, поверхня волатильності, фондовий ринок, фінансовий ринок, фондовий індекс.

IVAN BURTONIAK, NATALIIA SUDUK

Vasyl Stefanyk Precarpathian National University

MODEL OF DETERMINING STOCK MARKET VOLATILITY

The article considers different approaches to determining stock market volatility. It is one of the most important indicators of the financial market and characterizes the degree of fluctuations in asset prices, reflects how high the deviations of price changes relative to the general trend. The obtained values of volatility make it possible to analyze the duration of the process in the stock market, make adjustments and concrete steps to improve the situation to optimize the financial strategies of both market participants and economic agents in general. Volatility is an indicator of the meaningfulness of the actions of stock market participants. Thus, volatility is a key concept for assessing market risk and making investment decisions. Derivatives on volatility indicators are very popular among foreign investors. Such instruments allow you to hedge the risks associated with increasing stock market fluctuations, and due to the negative correlation with stock indices increase the benefits of investment diversification if they are in the investment portfolio, especially in a declining market. The calculation of market volatility is based on the following pattern – the size of the option premium directly depends on the current market volatility. The stronger the fluctuations in the market, the greater the risk of the seller of the option, and hence the amount of payment for this risk – the option premium. A further step in the development of volatility indicators is the creation of new derivatives, which means that investors will also be able to hedge risks associated with growing fluctuations in financial markets and earn additional profits by improving the efficiency of portfolio management.

Keywords: volatility, volatility surface, Stock Market, financial market, stock index.

Постановка проблеми у загальному вигляді

та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями

Український фондовий ринок є основним чинником розвитку її економіки. Аналіз стану фондового ринку в Україні та світі в цілому є найбільш значущим питанням для ефективного функціонування фінансової системи, особливо якщо враховувати сучасний стан фінансових інститутів в умовах кризи [1]. Сучасний етап розвитку фондових ринків країн характеризується гармонізацією правил і норм інвестування, мінімізуються фактори, які перешкоджають доступу іноземних учасників на національні ринки [2]. Важливим елементом фінансової системи країни є фондовий ринок, на якому провідну роль відіграє біржовий ринок, де, як правило, здійснюється торгівля високоліквідними цінними паперами, які характеризуються високим рівнем попиту. Водночас сучасні умови вимагають від учасників фондового ринку нових моделей організації діяльності, аналізу впливу різноманітних ризиків і побудови системи їх мінімізації. Процеси ринкової трансформації, які охопили майже всі сфери діяльності суспільства, супроводжуються суттєвими змінами економічного середовища, відповідно, змінюючи й основні проблеми сучасної вітчизняної економіки, наприклад, високі ризики в реальному і фінансовому секторі [3]. У зв'язку з цим особливого значення набуває вивчення волатильності фондового ринку України.

Стійке зростання економіки України можна досягнути за рахунок великомасштабних внутрішніх і зовнішніх інвестицій. На даний момент відчувається гостра нестача коштів у більшості галузей української економіки. Обсяги інвестицій в Україні є недостатніми для того, щоб говорити про участь нашої країни в міжнародних інвестиційних потоках. Однак український фондовий ринок активно розвивається в останні

роки, створена інфраструктура, а також активно розвивається нормативно-правова база ринку цінних паперів, тому він все більше інтегрується в глобальний інвестиційний процес [4].

З огляду на масштаби економіки, можна говорити про те, що український фондовий ринок має істотний потенціал зростання. У майбутньому він може послужити вирішенням ключових проблем: сучасного корпоративного розвитку та модернізації національного виробництва. На даний момент фондовий ринок в нашій країні, скоріше є способом перерозподілу власності, ніж механізмом розвитку економіки країни [5].

Однак, поки український фондовий ринок не виконує цю свою основну функцію, а служить в основному механізмом перерозподілу власності.

В умовах, що склалися виникає необхідність вирішення таких проблем, які тісно пов'язані між собою [6]:

✓ Велике значення має активне використання наукового і організаційно-правового світового досвіду та його адаптація до специфіки української економіки і фондового ринку.

✓ Основними причинами, які перешкоджають перетворенню ринку цінних паперів в інструмент залучення інвестицій в реальний сектор економіки країни, є незначна кількість емітентів, низька капіталізація, відсутність індивідуальних інвесторів, прагнення гравців ринку до отримання спекулятивного доходу. Слід визнати, що український фондовий ринок досяг значних успіхів, а саме став більш цивілізованим та істотно інституціоналізованим. Однак як частина світового фондового ринку, він все ще знаходиться в стадії початкового розвитку.

✓ Оскільки ринок цінних паперів України інтегрується в систему міжнародного інвестування, то його подальше зростання багато в чому буде залежати від західних портфельних інвесторів.

✓ Український ринок цінних паперів не виконує своєї основної функції – бути джерелом фінансування інвестицій шляхом трансформації заощаджень економіки в інвестиції. До теперішнього часу фондовий ринок виконував функцію перерозподілу власності. Зараз в нашій державі спостерігається значний розрив між підйомом фінансового ринку, кількістю вільних коштів на ньому і дефіцитом вкладень в реальний сектор економіки. Ресурси, сконцентровані на фінансовому ринку, можуть забезпечити потреби економіки, але фондовий ринок не в змозі їх повністю використовувати. У перспективі український фондовий ринок повинен зіграти ключову роль у вирішенні цієї важливої проблеми економіки. Інвестиції є основним фактором економічного зростання, що особливо актуально у зв'язку з завданням збільшення зростання ВВП.

✓ Серед ключових причин неефективності фінансового ринку можна виділити високий рівень інфляції, орієнтованість економіки України на експорт сировини, високий рівень олігополізації економіки, адміністративні та податкові бар'єри. Всі перераховані вище причини істотно перешкоджають переходу коштів фінансового ринку в реальний сектор економіки і створюють високі транзакційні витрати [7].

✓ Перспективи західного портфельного інвестування в український фондовий ринок безпосередньо залежать від зростання його інвестиційної привабливості.

Перспективи українських інвестицій на зарубіжних фондових ринках пов'язані з інституційними реформами (пенсійної, системи страхування тощо), що проводяться в нашій країні. Всі ці реформи ставлять проблему інвестування значних коштів, які український фондовий ринок повністю акумулювати не в змозі. В результаті частина коштів буде інвестована в іноземні цінні папери. У зв'язку з лібералізацією валютного законодавства розширилися можливості інвестування коштів в іноземні цінні папери для українських громадян [8].

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Найбільш вагомими науковими дослідженнями, які присвячені окремим аспектам функціонування фондових ринків та вивчення динаміки їхньої волатильності, є праці зарубіжних науковців: Ф. Блек, М. Шоулс, Г. Марковіц, У. Шарп, Е. Петерс, Д. Сорнетте, Дж. Стігліц, Дж. Тобін, І. Фама. Серед вітчизняних праць особливу увагу необхідно приділити теоретико-методологічним дослідженням І. Бланка, З. Ватаманюка, Л. Примостки, О. Сохацької, В. Галіцина, О. Сулова, В. Вітлінського, Н. Максишко, В. Соловйова, Н. Костіна, Ю. Лисенко, І. Огірко, В. Порохні, С. Рамазанова, Л. Сергєєва, В. Юринця, О. Ястремського та інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується стаття

Волатильність – це міра невизначеності ринку. Рівень волатильності можна оцінювати по-різному. Найпростіший спосіб оцінки – на підставі ретроспективних даних – має очевидний недолік – запізнювання. У зв'язку з цим більш затребуваною є ринкова волатильність – оцінка поточних коливань і очікувань учасників фінансового ринку, а саме учасників ринку опціонів [3].

В основі розрахунку ринкової волатильності лежить наступна закономірність – розмір опціонної премії безпосередньо залежить від поточної волатильності ринку. Чим сильніші коливання на ринку, тим більший ризик продавця опціону, а значить більше розмір плати за даний ризик – опціонної премії. Залежність розміру опціонної премії від рівня волатильності описується різними теоретичними моделями. Найбільш популярний підхід Блека-Шоулза [4].

Згідно з [5] волатильність – це рівень коливань вартості фінансового інструменту залежно від коливань ринку. Чим сильніше відхилення ціни активу від середнього значення, тим вищим є рівень ризику цього активу. Це одна з гіпотез теорії оптимального інвестиційного портфеля, який пов'язав високу волатильність з непередбачуваністю поведінки ціни, а, отже, і з підвищеним ризиком. Зі зростанням ціни акцій багато гравців намагаються підхопити тренд і таким чином надають йому ще більший імпульс у розвитку. Це може продовжуватися до тих пір, поки не вичерпується потік зацікавлених осіб, після чого динаміка ціни може змінитися на протилежну.

Серед таких гравців багато тих, які не задаються питанням щодо реальної вартості активів. У прагненні заробити вони намагаються вгадати настрої натовпу і плывуть за течією. Інші учасники фондового ринку купують цінні папери осмислено, маючи чітке уявлення про вартість активу і план заробітку на інвестуванні коштів в такий бізнес. Деякі купівельно спроможні інвестори, не бажаючи провокувати серйозні коливання на ринку, купують значні пакети акцій за фіксованою ціною. Логіка поведінки цих інвесторів дозволяє зробити наступний важливий висновок: при здійсненні операцій з цінними паперами слід орієнтуватися, перш за все, на вартість бізнесу, а поведінку натовпу використовувати у власних інтересах. Звідси випливає, що чим більше людей роблять осмислені угоди, що ґрунтуються на вартості та економічних показниках бізнесу, тим нижчою буде волатильність, оскільки у решти гравців буде менше можливостей порушувати стабільність ринку.

Будь-яке інвестиційне рішення – це ставка на невідоме майбутнє, а рух цін є тією змінною, для якої будуються прогнози. Всі інвестори займаються прогнозуванням волатильності і тому шукають методи її оцінки. Одним з найбільш ефективних таких методів є динамічна модель зміни волатильності американського економіста Роберта Енгла [6], яка була ним розроблена в 1982 році. Модель базується на ідеї про те, що більшість часових рядів у макроекономіці мають у своїй основі стохастичний (ймовірнісний) тренд. Саме тому короточасні відхилення можуть мати довгострокові наслідки. Цей висновок має суттєве практичне значення для довгострокового прогнозування, оскільки інвестори та фінансові установи мають потребу у прогнозних оцінках волатильності на тиждень, місяць, рік тощо. Хоча реальна волатильність є змінною величиною, економісти довгий час використовували тільки такі статистичні методи, що ґрунтувались на передумові про її усталеність. Статистичні моделі дохідності активів можуть пояснити тільки їхні незначні щоденні зміни. Більша частина волатильності, таким чином, потрапляє у випадкову помилку або, інакше кажучи, у помилку прогнозу за моделлю.

Формулювання цілей статті

Метою статті є дослідження моделі визначення волатильності фондового ринку.

Виклад основного матеріалу

У стандартних статистичних моделях вважається, що очікувана дисперсія випадкової помилки не змінюється в часі. Відповідно, вони не відображають значних коливань цін та дохідності активу.

Властива ринку невизначеність, що вимірюється варіаціями або коваріаціями, змінюється в часі. Вивчення цих змін набули систематичного характеру і стало можливим лише з появою моделей авторегресійної умовної гетероскедастичності (AutoRegressive Conditionally Heteroskedastic, ARCH). Основна ідея яких полягає у відмінності між умовними і безумовними моментами другого порядку. Тоді як безумовні варіації і коваріації стали, умовні моменти нетривіально залежать від минулих станів світу і розвиваються в часі. Натомість Р. Енгл припустив, що дисперсія випадкової помилки в деякій статистичній моделі в певний період часу систематично залежить від раніше реалізованих випадкових помилок. У технічних термінах це означає, що випадкова змінна характеризується авторегресивною умовною гетероскедастичністю. Тому його підхід одержав скорочену назву ARCH.

Вперше модель ARCH була використана Р. Енглем для вивчення волатильності інфляції [5]. Але найбільш ефективним стало застосування даної моделі на фінансовому ринку, де діяльність економічних суб'єктів спрямована на управління різними типами ризиків та їхню оцінку. Інвестори порівнюють очікувані доходи від активу та ризик. Банки та інші фінансові установи хотіли б мати гарантію того, що вартість їхніх активів не впаде нижче певного мінімального рівня, який би загрожував платоспроможності банку. Подібні оцінки не можуть бути зроблені без вимірювання волатильності дохідності фінансових активів.

На основі моделі Р. Енгла можна зробити висновок щодо того, наскільки виправданим є ризик капітальних вкладень в умовах тих чи інших ринкових коливань. Якщо на ринку спостерігаються сильні коливання, то це створює значні загрози ризику навіть капіталів банків. Тому банки використовують модель змінної в часі волатильності з метою кількісного урахування того, яку частку їхніх активів доцільно вкласти в ті або інші фінансові інструменти, щоб ризик був незначним.

Відкритий Р. Енглем метод аналізу економічних часових рядів дозволив значно достовірніше прогнозувати тенденції зміни ВВП, споживчих цін, процентних ставок, біржового курсу та інших економічних показників не тільки на найближчий день чи тиждень, а й навіть на рік вперед. Так як регулятори фінансового ринку вимагають від кредитних установ застосування індикаторів вартості, що піддаються ризику, під час контролю необхідного капіталу, то застосування моделі ARCH стає обов'язковим (необхідним) інструментом для оцінки ризику у фінансовому секторі.

Модель змінної в часі волатильності або ARCH-модель використовується переважно для оцінки вартості ризиків портфельних інвестицій. Наприклад, розрахунок майбутньої волатильності відіграє значну роль у визначенні цін на опціони та інші фінансові деривативи. Сьогодні найбільш адаптованою моделлю для обрахунку вартості портфеля цінних паперів, що піддається ризику, та змінної волатильності є модель GARCH, що була розроблена Р. Енглем у 1986 році спільно із Т. Боллерслом [7]. Це узагальнена авторегресійна модель гетероскедастичності, яка передбачає, що на поточну динаміку волатильності впливають як попередні зміни показників, так і попередні оцінки дисперсії, тобто так звані «старі новини» ринку. Крім цього, існують різні модифікації GARCH-моделей, такі, як AGARCH, EGARCH тощо, які застосовуються у різних специфічних умовах. Наприклад, AGARCH або асиметрична GARCH-модель використовується для вимірювання динаміки дисперсії у періоди підйому або спаду на фінансових ринках [8].

На протипагу більшості економічних явищ, специфіка функціонування фінансових ринків дозволяє реєстрування біржових курсів та цін інших фінансових інструментів з незвично високою частотою. Найвищий її рівень стосується даних денних, годинних, хвилинних і навіть поточних даних, які появляються в інформаційних системах.

Стан розвитку фондового ринку, умови та ефективність перерозподілу фінансових ресурсів багато в чому відображаються у відповідних фондових індексах, які являють собою агрегований показник змін у певних економічних подіях на цьому сегменті ринку. До того ж, щоб прогнозувати динаміку фондових ринків, потрібно чітко, на кількісному рівні знати відповідні тенденції. Це знов-таки знаходить певне відображення у динаміці фондових індексів та визначає їх множинність [9].

На ринку обертаються різні категорії опціонів – з різними датами експірації, різними страйками (прогнозованою вартістю базового активу), опціони Call і Put (на покупку або на продаж базового активу). Всі вони характеризуються різним рівнем ризику. У свою чергу, волатильність, відповідна різним категоріям опціонів, також істотно різниться. Як правило, волатильність мінімальна для опціонів з ціною виконання близькою поточною ціною базового активу, а при видаленні від центрального страйку вона зростає [9]. Завдяки своїй формі залежність волатильності від вартості базового активу (профіль волатильності) отримала назву «усмішка волатильності» (рис. 1).

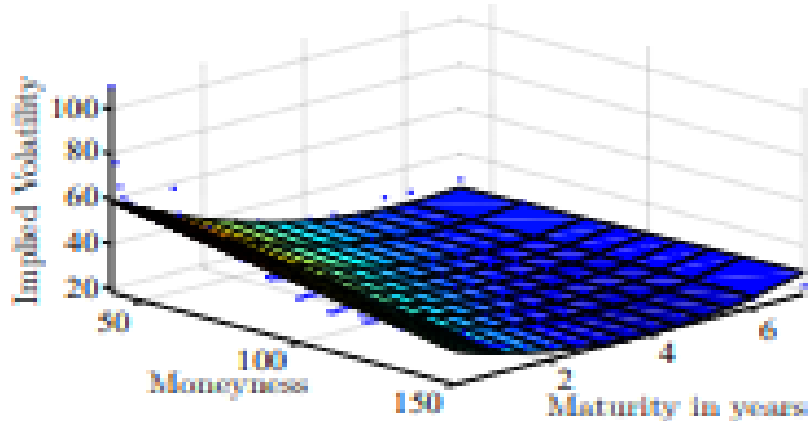


Рис. 1. Поверхня волатильності опціонів на ф'ючерсний контракт на S&P500 в 2021 році

Профіль волатильності з урахуванням часової структури опціонів є поверхнею волатильності. Алгоритм розрахунку індексу волатильності, що визначається на підставі даних про підсумки торгів опціонами на S&P500, є зведення різних оцінок волатильності, які надають різні категорії опціонів, в єдиний індикатор, що характеризує рівень коливань на ринку. Геометрично даний процес можна уявити стисненням поверхні волатильності в одну точку [10].

Одержані значення волатильності дають можливість робити аналіз тривалості процесу на фондовому ринку, робити корекцію і конкретні кроки для покращення ситуації щодо оптимізації фінансових стратегій як учасників ринку, так і в цілому економічних агентів.

Великою популярністю серед зарубіжних інвесторів користуються похідні інструменти на індикатори волатильності. Подібні інструменти дозволяють хеджувати ризики, пов'язані з посиленням коливань на фондових ринках, а за рахунок від'ємної кореляції з фондовими індексами підсилюють вигоду від диверсифікації вкладень, якщо вони входять в інвестиційний портфель, особливо на ринку який має спадну тенденцію. Досліджені в роботі моделі, дозволяють провести аналіз тривалості процесів ціноутворення на фондовому ринку. Коректувати ситуацію та робити конкретні кроки для оптимізації фінансових стратегій. Розроблена стратегія управління процесами ціноутворення, зокрема управління динамікою ціни базового активу та його волатильності, ціни індексів, акцій, опціонів, величиною фінансових потоків.

Аналіз поточної ситуації в макроекономіці може захистити інвесторів від надмірних коротких стрибків волатильності. Згідно цього твердження менеджерам фондів варто почати вибудовувати стратегії по скороченню ризику.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Для вирішення існуючих проблем Українського фондового ринку необхідно розвивати нові методи підвищення надійності ринку, а саме за рахунок підвищення вимог до фінансових показників діяльності компаній. Для відповідності світовим стандартам, в Україна повинна повноцінно реформувати систему професійної відповідальності учасників ринку та розвинути систему незалежних рейтингових агентств.

Подальшим кроком у розвитку індикаторів волатильності є створення нових похідних інструментів, тобто інвестори також отримають можливість хеджувати ризики, пов'язані з ростом коливань на фінансових ринках, і отримувати додатковий прибуток за рахунок підвищення ефективності управління портфелем.

Перспективами подальших досліджень у даному напрямі є вдосконалення дослідження фондового ринку для створення сприятливого інвестиційного клімату та здійснення прогнозування розвитку фондового ринку для покращення стану та позитивної динаміки ринку цінних паперів України.

Також необхідно продовжувати вдосконалення підходів до дослідження волатильності та поширення результатів статті на випадки, коли волатильність залежить від багатьох чинників.

Література

1. Hull J. C. Options, Futures and Other Derivatives. Prentice Hall, 2000.
2. Daglish T., Hull J., Suo W. Volatility Surfaces: Theory, Rules of Thumb, and Empirical Evidence. Quantitative Finance. 2007. Vol. 7, No. 5. P. 507–524.
3. Jackwerth J., Rubenstein M. Recovering Probability Distributions from Option Prices. Journal of finance. 1996. Vol. 51, No. 5.
4. Black F., Scholes M. The Pricing of Options and Corporate Liabilities. Journal of Political Economy. 1973. № 81, P. 637–654.
5. Ross S. Information and volatility: the no-arbitrage martingale approach to timing and resolution irrelevancy. Journal of Finance. 1989. Vol. 44, No. 1. P. 1–17.
6. Kendall M. The analysis of economic time series: Part I, Prices. Journal of the Royal Statistical Society. 1953. Vol. 96. P. 11–25.
7. Dupire B. Pricing with a smile. Risk. 2005. Vol. 7, P. 18–20.
8. Brigo D., Mercurio F. Dynamics and Calibration to Market Volatility Smiles. International Journal of Theoretical & Applied Finance. 2006. Vol. 5(4). P. 427–446.
9. Fouque J.P., Papanicolaou G., Sircar K. R. Derivatives in Financial Markets with Stochastic Volatility, Cambridge University Press. 2000.
10. Alentorn A. Modelling the implied volatility surface: an empirical study for FTSE options. 2004.

Надійшла / Paper received : 22.12.2021

Надрукована / Printed : 31.01.2022

За зміст повідомлень редакція відповідальності не несе

**Повні вимоги до оформлення рукопису
http://journals.khnu.km.ua/vestnik/?page_id=35**

Підп. до друку 30.01.2022. 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.