

ISSN 2786-5355
DOI 10.31891/MDES

Науковий журнал

MODELING THE DEVELOPMENT OF THE ECONOMIC SYSTEMS

2022, № 2

Scientific journal

MODELING THE DEVELOPMENT OF THE ECONOMIC SYSTEMS

2022, Issue 2

Хмельницький 2022
Khmelnyskyi 2022

MODELING THE DEVELOPMENT OF THE ECONOMIC SYSTEMS

SCIENTIFIC JOURNAL

Published since 2021 year

4 time a year

Khmelnytskyi, 2022, № 2 (4)

Establishers: Khmelnytskyi National University (Ukraine)

National Library of Ukraine named after V. Vernadsky

<http://nbuv.gov.ua/j-tit/mdes>

The journal is included in scientometric databases:

Google Scholar <https://scholar.google.com.ua/citations?hl=uk&user=KFoYlcMAAAAJ>
Index Copernicus <https://journals.indexcopernicus.com/search/details?id=70162&lang=en>
CrossRef <http://doi.org/10.31891/MDES>

Editors

Nila Khrushch

Doctor of Economic Sciences, Professor, Head of the Department of Finance, Banking and Insurance, Khmelnytskyi National University (Khmelnytskyi, Ukraine)

Head of editorial board

Pavlo Hryhoruk

Doctor of Economic Sciences, Professor, Head of the Department of Automated Systems and Modeling in Economics, Khmelnytskyi National University (Khmelnytskyi, Ukraine)

Executive secretary

Liudmyla Prystupa

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of Finance, Banking and Insurance, Khmelnytskyi National University (Khmelnytskyi, Ukraine)

Editorial board:

Asta Raupelienė, Doctor of Economic Sciences, Professor (Kaunas, Lithuania)

Audrius Gargasas, Doctor of Economic Sciences, Professor (Kaunas, Lithuania)

Tea Munjishvili, Doctor of Economics Sciences, Associate Professor (Tbilisi, Georgia)

Givi Bedianashvili, Doctor of Economics Sciences, Professor (Tbilisi, Georgia)

Nina Rizun, Candidate of Technical Sciences, Associate Professor (Gdansk, Poland)

Lesia Buiak, Doctor of Economic Sciences, Professor (Ternopil, Ukraine)

Nataliia Havlovska, Doctor of Economic Sciences, Professor (Khmelnytskyi, Ukraine)

Kateryna Gorbatiuk, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor (Khmelnytskyi, Ukraine)

Svitlana Grygoruk, Candidate of pedagogical Sciences, Associate Professor (Khmelnytskyi, Ukraine)

Viktoriya Hurochkina, Doctor of Economic Sciences, Associate Professor (Irpina, Ukraine)

Hanna Danylchuk, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor (Cherkasy, Ukraine)

Iryna Yepifanova, Doctor of Economic Sciences, Professor (Vinnytsia, Ukraine)

Dmytro Zherlitsyn, Doctor of Economic Sciences, Professor (Kyiv, Ukraine)

Raisa Kvasnytska, Doctor of Economic Sciences, Professor (Khmelnytskyi, Ukraine)

Liubov Kibalnyk, Doctor of Economic Sciences, Professor (Cherkasy, Ukraine)

Liudmyla Kozarezenko, Doctor of Economic Sciences, Professor (Kyiv, Ukraine)

Taras Marshalok, Doctor of Economic Sciences, Associate Professor (Ternopil, Ukraine)

Olena Ovchynnikova, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor (Khmelnytskyi, Ukraine)

Nina Poyda-Nosyk, Doctor of Economic Sciences, Professor (Uzhhorod, Ukraine)

Liudmyla Prystupa, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor (Khmelnytskyi, Ukraine)

Yevhenii Rudnichenko, Doctor of Economic Sciences, Professor (Khmelnytskyi, Ukraine)

Olga Slobodianiuk, Doctor of Economic Sciences, Professor (Odesa, Ukraine)

Valentyna Stadnyk, Doctor of Economic Sciences, Professor (Khmelnytskyi, Ukraine)

Technical editor

Kravchuk Yurii, Candidate of Economic Sciences

Recommended for publication by the decision of the Academic Council of Khmelnytskyi National University, protocol № 17 from 30.06.2022

Editorial board address:

Scientific journal "MODELING THE DEVELOPMENT OF THE ECONOMIC SYSTEMS", Khmelnytskyi National University, Instytutaska str. 11, Khmelnytskyi, 29016, Ukraine

+38 (097) 861 42 43

e-mail: mdes@khmnu.edu.ua

web: <http://mdes.khmnu.edu.ua/>
<http://lib.khnu.km.ua/mdes.htm>

Registered by the Ministry of Justice of Ukraine
Certificate of state registration of the print media Series KB № 24853-14793P dated 28.05.2021

MODELING THE DEVELOPMENT OF THE ECONOMIC SYSTEMS

НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ

Засновано у 2021 році

Виходить 4 рази на рік

Хмельницький, 2022, № 2 (4)

Засновник:

Хмельницький національний університет (Україна)

Наукова бібліотека України ім. В.І. Вернадського

<http://nbuv.gov.ua/j-tit/mdes>

Журнал включено до наукометричних баз:

Google Scholar <https://scholar.google.com.ua/citations?hl=uk&user=KFoYlcMAAAAI>
Index Copernicus <https://journals.indexcopernicus.com/search/details?id=70162&lang=en>
CrossRef <http://doi.org/10.31891/mdes>

Головний редактор

Хрущ Ніла Анатоліївна

доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів, банківської справи та страхування Хмельницького національного університету (м. Хмельницький, Україна)

Голова редакційної колегії

Григорук Павло Михайлович

доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри автоматизованих систем і моделювання в економіці Хмельницького національного університету (м. Хмельницький, Україна)

Відповідальний секретар

Приступа Людмила Анатоліївна

кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування Хмельницького національного університету (м. Хмельницький, Україна)

Члени редколегії:

Раупелієне Аста, доктор економічних наук, професор
(м. Каунас, Литва)

Жерліцин Д. М., доктор економічних наук, професор
(м. Київ, Україна)

Гаргасас Аудріус, доктор економічних наук, професор
(м. Каунас, Литва)

Квасницька Р. С., доктор економічних наук, професор
(м. Хмельницький, Україна)

Мунджішвілі Теа, доктор економічних наук, доцент
(м. Тбілісі, Грузія)

Кібальник Л. О., доктор економічних наук, професор
(м. Черкаси, Україна)

Бедіанашвілі Гві, доктор економічних наук, професор
(м. Тбілісі, Грузія)

Козарезенко Л. В., доктор економічних наук, професор
(м. Київ, Україна)

Різун Ніна, кандидат технічних наук, доцент
(м. Гданськ, Польща)

Маршалок Т. Я., доктор економічних наук, доцент
(м. Тернопіль, Україна)

Буяк Л. М., доктор економічних наук, професор
(м. Тернопіль, Україна)

Овчиннікова О. Р., кандидат економічних наук, доцент
(м. Хмельницький, Україна)

Гавловська Н. І., доктор економічних наук, професор
(м. Хмельницький, Україна)

Пойда-Носик Н. Н., доктор економічних наук, професор
(м. Ужгород, Україна)

Горбатюк К. В., кандидат економічних наук, доцент
(м. Хмельницький, Україна)

Приступа Л. А., кандидат економічних наук, доцент
(м. Хмельницький, Україна)

Григорук С. С., кандидат педагогічних наук, доцент
(м. Хмельницький, Україна)

Рудніченко Є. М., доктор економічних наук, професор
(м. Хмельницький, Україна)

Гурочкіна В. В., доктор економічних наук, доцент
(м. Ірпінь, Україна)

Слободянюк О. В., доктор економічних наук, професор
(м. Одеса, Україна)

Данильчук Г. Б., кандидат економічних наук, доцент
(м. Черкаси, Україна)

Стадник В. В., доктор економічних наук, професор
(м. Хмельницький, Україна)

Єпіфанова І. Ю., доктор економічних наук, доцент
(м. Вінниця, Україна)

Технічний редактор

Кравчик Юрій, канд. екон. наук

Рекомендовано до друку рішенням

Вченої ради Хмельницького національного університету, протокол № 17 від 30.06.2022

Адреса редакції:

Україна, 29016, м. Хмельницький, вул. Інститутська, 11, Хмельницький національний університет, редакція журналу "MODELING THE DEVELOPMENT OF THE ECONOMIC SYSTEMS"



+38 (097) 861 42 43

e-mail:

mdes@khmnu.edu.ua

web:

<http://mdes.khmnu.edu.ua/>
<http://lib.khnu.km.ua/MDES.htm>

Зареєстровано Міністерством юстиції України

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації

Серія КВ № 24853-14793Р від 28 травня 2021 року

© Хмельницький національний університет

© Редакція журналу «Modeling the development of the economic systems», 2022

CONTENTS

Serhiy FROLOV, Volodymyr ORLOV, Mariia DYKHA DEVELOPMENT OF THE UKRAINIAN STOCK MARKET IN TERMS OF THE INTERRELATIONSHIPS OF THE STOCK MARKETS ACROSS THE WORLD	8
Halyna BULAT DIRECTIONS OF IMPROVING THE EFFICIENCY OF CURRENT ASSETS MANAGEMENT OF THE ENTERPRISE	19
Olha MULSKA, Ihor BARANYAK DEVELOPMENT OF DEMOGRAPHIC POTENTIAL OF THE CARPATHIAN REGION OF UKRAINE IN THE VECTOR OF INTENSIVE YOUTH MIGRATION MOBILITY	24
Svitlana DZERELEIKO, Pavlo NAGORNY, Oksana LOPATOVSKA DEVELOPMENT OF METHODS OF PLANNING FINANCIAL SUSTAINABILITY OF BUSINESS ENTITIES	31
Marta KUNYTSKA-ILIASH CRITICAL ANALYSIS OF THE STATE POLICY OF ENSURING DEVELOPMENT AND FINANCIAL SECURITY OF PRIORITY BRANCHES OF THE NATIONAL ECONOMY OF UKRAINE	40
Nataliya BELEI, Svitlana SLAVA TRENDS IN CROP PRODUCTION IN THE TRANSCARPATHIA IN THE CONTEXT OF DIFFERENTIATED STATE SUPPORT	46
Anna SHEVCHUK TRENDS OF INTERNATIONAL TRANSPORT LOGISTICS DEVELOPMENT	55
Oleksandra MANDYCH, Arkadii MYKYTAS, Tatiana DUYUNOVA, Svitlana GLUSHCHENKO FINANCIAL AND LEGAL ASPECTS OF CRYPTOCURRENCY MARKET DEVELOPMENT IN UKRAINE	62
Nataliya BAZALIYSKA MODELING OF ASSESSMENT OF SOCIAL CAPITAL AS MODERN HR-TECHNOLOGIES OF SOCIAL DEVELOPMENT OF ENTERPRISE	67
Diana FAYVISHENKO, Iryna BUCHATSKA NEW POTENTIAL OF ADVERTISING PRODUCTS OF DOMESTIC ENTERPRISES: POSSIBILITIES OF SYSTEM INTERNET MARKETING	76
Iryna BILETSKA, Maryana ROMANCHUKEVYCH SOCIALLY RESPONSIBLE BEHAVIOR OF BUSINESS ENTITIES IN THE UN-OCCUPIED TERRITORIES OF UKRAINE UNDER WAR CONDITIONS: ASPECTS OF MARKETING AND MANAGEMENT	85
Liudmyla BOHATCHYK, Viktor LOPATOVSKYI, Oksana NIMCHUK DIRECTIONS OF IMPROVEMENT OF INTERNAL CONTROL OF OPERATIONS WITH PRESSURE RAW MATERIALS AT THE ENTERPRISE	92
Yuliia DZHERELIUK, Yurii KRAVCHYK, Olga GARAPHONOVA, Tetiana KATKOVA ESTIMATION OF COMPETITIVENESS OF PRODUCTS OF THE MACHINE-BUILDING ENTERPRISE AS THE INTEGRAL CHARACTERISTIC OF EFFICIENCY OF ITS MARKETING ACTIVITY	101

Olha FRUM, Marina LEVCHENKO OBJECTIVE SYSTEM FOR ASSESSING THE RESULTS OF INVESTMENT ACTIVITIES OF ENTERPRISES BY PROJECT LIFE CYCLE STAGES	109
Julia NIKOLCHUK PROSPECTS OF CONSUMER LENDING DEVELOPMENT IN UKRAINE IN MODERN CONDITIONS	115
Halina KUPALOVA, Natalya KORENEVA, Nataliia GONCHARENKO THEORETICAL AND ORGANIZATIONAL ASPECTS OF BLOCKCHAIN TECHNOLOGY APPLICATION IN ENTREPRENEURSHIP	121
Inna CHAIKOVSKA INTEGRATED SYSTEM OF ECONOMIC AND MATHEMATICAL MODELS FOR KNOWLEDGE MANAGEMENT OF A PROJECT-ORIENTED ENTERPRISE	128
Anna IAGODZINSKA RESEARCH OF THE POTENTIAL OF THE FOOD PROCESSING SPHERE OF THE FOOD INDUSTRY	138
Vitaliy BAKAY COMPETITIVE ADVANTAGES OF THE ENTERPRISE: CHARACTERISTICS AND THEIR EVALUATION ACCORDING TO THE PORTER MODEL	145
Tatiana PIKHNYAK ANALYSIS OF CURRENCY INDICATORS OF PERSONNEL OF PRODUCTION ENTERPRISE	154
Oleksandr HLAZOV METHODOLOGICAL AND APPLIED PRINCIPLES OF COOPERATION OF TERRITORIAL COMMUNITIES	161
Olha OSTAPCHUK, Olha BAKSALOVA, Irina BABIY THE ESSENCE AND TRENDS OF CHANGES IN FINANCIAL MANAGEMENT IN THE CONDITIONS OF INCREASED DIGITALIZATION OF THE ECONOMY	167
Hennadii KAPINOS, Katerina LARIONOVA THEORETICAL AND METHODOLOGICAL BASIS OF THE IMPLEMENTATION OF THE CONCEPT OF LEAN PRODUCTION IN THE PRACTICE OF THE ACTIVITIES OF INDUSTRIAL ENTERPRISES	173
Serhii ROMANENKO MANAGEMENT OF SPORTS AND HEALTH ACTIVITIES BASED ON BRANDING	182
Anatolii POLTAVETS THEORETICAL BASICS OF LAND RESOURCES MANAGEMENT IN RESOURCE POTENTIAL MANAGEMENT SYSTEM AT AGRARIAN ENTERPRISE	189

ЗМІСТ

Сергій ФРОЛОВ, Володимир ОРЛОВ, Марія ДИХА РОЗВИТОК ФОНДОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКІВ ФОНДОВИХ РИНКІВ СВІТУ	8
Галина БУЛАТ НАПРЯМКИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ ПІДПРИЄМСТВА	19
Ольга МУЛЬСКА, Ігор БАРАНЯК РОЗВИТОК ДЕМОГРАФІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ КАРПАТСЬКОГО РЕГІОНУ УКРАЇНИ У ПРОЕКЦІЇ ВИСОКОЇ МІГРАЦІЙНОЇ МОБІЛЬНОСТІ МОЛОДІ	24
Світлана ДЖЕРЕЛЕЙКО, Павло НАГОРНИЙ, Оксана ЛОПАТОВСЬКА РОЗВИТОК МЕТОДИКИ ПЛАНУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ	31
Марта КУНИЦЬКА-ІЛЯШ КРИТИЧНИЙ АНАЛІЗ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ТА ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПРІОРИТЕТНИХ ГАЛУЗЕЙ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ	40
Наталія БЕЛЕЙ, Світлана СЛАВА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РОСЛИННИЦТВА В ЗАКАРПАТТІ У КОНТЕКСТІ ДИФЕРЕНЦІЙОВАНОЇ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ	46
Анна ШЕВЧУК ТРЕНДИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОЇ ТРАНСПОРТНОЇ ЛОГІСТИКИ	55
Олександра МАНДИЧ, Аркадій МИКИТАСЬ, Тетяна ДУЮНОВА, Світлана ГЛУЩЕНКО ФІНАНСОВО-ПРАВОВІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ РИНКУ КРИПТОВАЛЮТИ В УКРАЇНІ	62
Наталія БАЗАЛІЙСЬКА МОДЕЛЮВАННЯ ОЦІНЮВАННЯ СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ ЯК СУЧАСНОЇ HR- ТЕХНОЛОГІЇ СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА	67
Діана ФАЙВІШЕНКО, Ірина БУЧАЦЬКА НОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ РЕКЛАМУВАННЯ ПРОДУКЦІЇ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ: МОЖЛИВОСТІ СИСТЕМНОГО ІНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГУ	76
Ірина БІЛЕЦЬКА, Мар'яна РОМАНЧУКЕВИЧ СОЦІАЛЬНО ВІДПОВІДАЛЬНА ПОВЕДІНКА СУБ'ЄКТІВ БІЗНЕСУ НА НЕОКУПОВАНИХ ТЕРИТОРІЯХ УКРАЇНИ В УМОВАХ ВІЙНИ: АСПЕКТИ МАРКЕТИНГУ І МЕНЕДЖМЕНТУ	85
Людмила БОГАТЧИК, Віктор ЛОПАТОВСЬКИЙ, Оксана НІМЧУК НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ ОПЕРАЦІЙ З ДАВАЛЬНИЦЬКОЮ СИРОВИНОЮ НА ПІДПРИЄМСТВІ	92
Юлія ДЖЕРЕЛЮК, Юрій КРАВЧИК, Ольга ГАРАФОНОВА, Тетяна КАТКОВА ОЦІНЮВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА ЯК ІНТЕГРАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ЕФЕКТИВНОСТІ ЙОГО МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	101

Ольга ФРУМ, Марина ЛЕВЧЕНКО ОБ'ЄКТНА СИСТЕМА ОЦІНКИ РЕЗУЛЬТАТІВ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЗА СТАДІЯМИ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ ПРОЄКТІВ	109
Юлія НІКОЛЬЧУК ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СПОЖИВЧОГО КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ	115
Галина КУПАЛОВА, Наталя КОРЕНЄВА, Наталія ГОНЧАРЕНКО ТЕОРЕТИКО-ОРГАНІЗАЦІЙНІ АСПЕКТИ ЗАСТОСУВАННЯ ТЕХНОЛОГІЇ БЛОКЧЕЙН У ПІДПРИЄМНИЦТВІ	121
Інна ЧАЙКОВСЬКА ІНТЕГРОВАНА СИСТЕМА ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНИХ МОДЕЛЕЙ ДЛЯ УПРАВЛІННЯ ЗНАННЯМИ ПРОЄКТНО-ОРІЄНТОВАНОГО ПІДПРИЄМСТВА	128
Анна ЯГОДЗІНСЬКА ДОСЛІДЖЕННЯ ПОТЕНЦІАЛУ СФЕРИ ПЕРЕРОБКИ ПРОДОВОЛЬСТВА ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ	138
Віталій БАКАЙ КОНКУРЕНТНІ ПЕРЕВАГИ ПІДПРИЄМСТВА: ХАРАКТЕРИСТИКА ТА ЇХ ОЦІНКА ЗА МОДЕЛЛЮ ПОРТЕРА	145
Тетяна ПІХНЯК АНАЛІЗ ПОКАЗНИКІВ ПЛИННОСТІ ПЕРСОНАЛУ ВИРОБНИЧОГО ПІДПРИЄМСТВА	154
Олександр ГЛАЗОВ МЕТОДИКО-ПРИКЛАДНІ ЗАСАДИ СПІВПРАЦІ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД	161
Ольга ОСТАПЧУК, Ольга БАКСАЛОВА, Ірина БАБІЙ СУТЬ ТА ТЕНДЕНЦІЇ ЗМІНИ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В УМОВАХ ПОСИЛЕНОЇ ЦИФРОВІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ	167
Геннадій КАПІНОС, Катерина ЛАРІОНОВА ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ РЕАЛІЗАЦІЇ КОНЦЕПЦІЇ ОЩАДЛИВОГО ВИРОБНИЦТВА В ПРАКТИЦІ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ	173
Сергій РОМАНЕНКО УПРАВЛІННЯ СПОРТИВНО-ОЗДОРОВЧОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ НА ЗАСАДАХ БРЕНДИНГУ	182
Анатолій ПОЛТАВЕЦЬ ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ЗЕМЕЛЬНИМИ РЕСУРСАМИ В СИСТЕМІ МЕНЕДЖМЕНТУ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА	189

РОЗВИТОК ФОНДОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКІВ ФОНДОВИХ РИНКІВ СВІТУ

Сергій ФРОЛОВ¹, Володимир ОРЛОВ², Марія ДИХА³

¹ Національний аграрний університет, м. Суми, Україна;

<https://orcid.org/0000-0001-9374-7274>

e-mail: sfrolov@i.ua

² Дніпропетровської ОДА, м. Дніпро, Україна

<https://orcid.org/0000-0002-2052-6654>

e-mail: ovv0601@gmail.com

³ Хмельницький національний університет, м. Хмельницький, Україна

<https://orcid.org/0000-0003-4405-9429>

e-mail: dyha-mv@ukr.net

У ході дослідження перевірялась гіпотеза щодо взаємозв'язку фондового ринку України, окремих фондових бірж, фондових ринків окремих регіонів та світу в цілому.

Дослідити взаємозв'язки та здійснити прогноз обсягів торгів цінними паперами в розрізі фондових ринків України та світу.

На основі використання методів ковзної середньої та експоненціального згладжування здійснено вирівнювання часових рядів, що характеризують обсяги торгів на фондових ринках України, американського, ЄБСА регіонів та світу загалом; здійснено прогнозування показників фондового ринку; побудовано лінійні регресійні моделі. Відзначено, що обсяги торгів цінними паперами на фондових біржах України у динаміці є нестабільними та розбалансованими; функціонування фондового ринку по суті характеризується операціями двох бірж – ФБ «Перспектива» і ФБ «ПФТС». За результатами розрахунків коефіцієнта кореляції відзначаємо найбільш тісний зв'язок (0,8895) між обсягами торгів на фондових біржах американського регіону та масштабами світових торгів, що обумовлено домінуванням частки даного регіону у загальному світовому обсязі фондового ринку. Зв'язок між фондовими ринками регіону ЄБСА та світовим оцінено за результатами розрахунків як середній. Наявні зв'язки між функціонуванням ФБ «Перспектива» та ФБ «ПФТС» та американським регіоном. Достатньо високий зв'язок (0,6969) між операціями на ФБ «ПФТС» та ФБ «Перспектива». Торги, які відбуваються на «Українській біржі» не корелюють із жодними іншими учасниками фондових ринків України та світу, що обумовлено нестабільністю у роботі цієї біржі, її надмалою часткою в обсязі функціонування фондових ринків.

За результати розрахунків, прогнозу на основі експоненціального згладжування відзначаємо тенденцію зростання обсягів торгів на українському фондовому ринку та американському фондовому ринку. Несуттєве зростання демонструє поліном регіону ЄБСА та світових фондових ринків. Проте, прогнозні значення мають значний розмах варіації, що характеризує їх як високо ризикові.

Ключові слова: фондовий ринок, фондова біржа, взаємозв'язки, кореляція, прогноз.

<https://doi.org/10.31891/mdes/2022-4-1>

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ У ЗАГАЛЬНОМУ ВИГЛЯДІ ТА ЇЇ ЗВ'ЯЗОК ІЗ ВАЖЛИВИМИ НАУКОВИМИ ЧИ ПРАКТИЧНИМИ ЗАВДАННЯМИ

Станом на кінець 2021 р. можна відзначити ряд позитивних моментів у розвитку фондового ринку України. Зокрема, не зважаючи на монополію державних облігацій, перелік фінансових інструментів, допущених до торгів на фондових біржах України, поступово розширюється. Частка таких фондових інструментів є несуттєвою, але їх збільшення розширює можливості для українських інвесторів щодо диверсифікації операцій. У даному контексті необхідно виділити появу на фондових біржах можливості проведення операцій із акціями та облігаціями іноземних емітентів, з облігаціями іноземних держав. Це стало можливим у результаті змін, що були внесені до законодавства України, що регулює розвиток фондового ринку. Зокрема, одним із основних нормативних документів є Закон України «Про ринки капіталу та організовані товарні ринки» [1], який по суті замінив Закон України «Про цінні папери та фондовий ринок». Фактично поява Закону України «Про ринки капіталу та організовані товарні ринки» стала наслідком прийняття Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо спрощення залучення інвестицій та запровадження нових фінансових інструментів» [2]. Удосконалення регуляторних основ функціонування фондового ринку України обумовлює більше можливостей його інтеграції до світового фінансового ринку.

АНАЛІЗ ДОСЛІДЖЕНЬ ТА ПУБЛІКАЦІЙ

Питання розвитку українського фондового ринку, а також фондових ринків різних країн світу тривалий час знаходяться у центрі уваги науковців.

На основі дослідження поведінки 49 фондових індексів, що відображають стан світових фондових бірж Л. Лупу [3] підтверджено наявність в один і той же час перетинання значень різних фондових індексів, а також наявність закономірностей у динаміці їх змін. На основі використання даних платформи Блумберг для 26 країн групою дослідників у складі Г. Хурдузеу, Р. Лупу, І. Лупу

та Р. Філіп [4] встановлено, що Румунія знаходиться у максимальній залежності від ринків таких розвинених країн як Австрія, Німеччина, Нідерланди та в меншій мірі залежить від ринків США. З-поміж інших країн Європейського Союзу існує залежність від стану розвитку фондових ринків Чехії та Польщі. Водночас, з такими країнами як Болгарія та Угорщина, Румунія обмінюється двосторонніми шоками. Р. Кркошкова [5] досліджувала зв'язки між фондовими ринками країн Вишеградської четвірки через фондові індекси PX (індекс Празької фондової біржі), SAX (Братиславської фондової біржі), BUX (Будапештської фондової біржі) та WIG20 (Варшавської фондової біржі), а також їх вплив на економічне зростання. О. Булатова, Т. Марена, Ю. Чентуков, Т. Шабельник [6] при дослідженні впливу глобальних фінансових трансформацій на економічну безпеку в країнах Центральної та Східної Європи встановили, що викликами для економічної безпеки є неоднорідність фінансового розвитку цих країн та висока волатильність капіталізації фондових ринків. К. Рай і Б. Гарг [7] як і багато інших авторів наразі досліджують не просто стан фондових ринків, а їх розвиток під впливом пандемії COVID-19. Зазначені автори вивчили динамічні кореляції, побічні ефекти волатильності між цінами акцій та обмінними курсами в економіках країн БРІКС, їх зміни під впливом пандемії. Автори встановили, що під час спалаху COVID-19 між двома ринками відбулися значні передачі ризиків, що призвело до зниження прибутку по акціях національних корпорацій та подальшого відтоку капіталу, що призвело до підвищення обмінних курсів [7]. П. Мішра і С. Мішра [8] відзначають, що пандемія COVID-19 породила спіралі спадів у всіх основних секторах економіки, включаючи фінансовий сектор. Зокрема, після спалаху та глобального поширення коронавірусної хвороби у 2019 р. фондові ринки азійських країн відразу ж різко впали, але при цьому сформувались і певні кластери волатильності на цих ринках. Така кластеризація волатильності виникла насамперед через песимістичні та панічні настрої інвесторів. П. Чжан, Дж. Гао, Ю. Чжан і Т. Ван [9] враховуючи посилення зв'язків між економіками Китаю та США досліджили динамічні ефекти поширення волатильності між фондовими ринками цих країн. Вони встановили, що між волатильністю акцій США та ризиком обвалу фондового ринку Китаю існує тісний взаємозв'язок та постійно посилюються динамічні ефекти переливання: коли зростає мінливість американських акцій, ризик падіння фондового ринку Китаю зростає. Дж. Діас [10] вивчає передачу волатильності основних індексів фінансових ринків Розширеного регіону Великого Китаю (EGCR): індекс Шанхайської фондової біржі (SSEI), індекс фондової біржі Ханг Сенг (HSEI), індекс капіталізації на Тайваньській фондовій біржі (TAIEX), а також індекс Сінгапурської фондової біржі (STI). Зокрема, встановлено найвищу волатильність індексу Шанхайської фондової біржі, що за висновками автора пов'язано із низьким рівнем законодавчого захисту прав міноритарних акціонерів.

Взаємозв'язки між світовими фондовими ринками і фондовими ринками азійських країн вивчались у роботі С. Гульзар, Г. Каяні, Х. Сяофен, У. Аюб і А. Рафік [11]. Г. Капорале, Л. Гіл-Алана, К. Ю [12] досліджили взаємозв'язки між фондовими ринками Китаю та Індонезії, Малайзії, Філіппін, Сінгапуру, Таїланду на основі використання коінтеграційного методу; довели існування взаємозв'язків в довгострокових періодах, але їх поступове ослаблення після глобальної фінансової кризи. Р. Ранджан, С. Пані [13] висунули гіпотезу щодо інваріантності мікроструктури ринків та загальної ринкової волатильності на прикладі NSE (India), the Korea Exchange (Корея), the Shanghai Exchange (Китай), та the Shenzhen Exchange (Китай), США (NYSE, NASDAQ) та Європа (LSE (UK)). На основі розрахунку параметрів країнного ризику встановили для яких фондових бірж недоцільним є проведення операцій по прямому кореляційному хеджуванню і довели, що це має суттєві наслідки для формування потоків на глобальному рівні, а також на азійські ринки. Особливості розвитку Тегеранської фондової біржі досліджено у роботах С. Ебрахімі, А. Насаб і М. Карім [14] та К. Хаяті, П. Седагат [15]. Автори виокремили такі ключові фактори розвитку ринку як розмір компаній, представлених у лістингу Тегеранської фондової біржі, рентабельність інвестицій, результати діяльності національних компаній.

На основі використання методу множинної регресії Б. Аввад і Б. Разія [16] досліджили ефективність функціонування Палестинської фондової біржі, встановили низький рівень розвитку та обґрунтували необхідність розробки стимулюючих механізмів щодо розміщення цінних паперів національних емітентів для підвищення їх значимості в економічному зростанні країни. Варто також відзначити, що на фондових ринках багатьох країн основними учасниками є банки, які виступають і в ролі емітентів акцій та корпоративних облігацій, і в ролі торговців цінними паперами і виконують функції андеррайтерів, а також маркет-мейкерів; тому відіграють провідну роль та формують тренди розвитку фондових ринків. Так, у роботі Л. Фуонг [17] обґрунтовується, що на в'єтнамському фондовому ринку банки відіграють головну роль, а також досліджено, як

Covid-19 впливає на акції банків і на стан фондового ринку В'єтнаму. У роботі інших в'єтнамських дослідників [18] аналогічно відзначається роль акцій банків на фондовому ринку В'єтнаму та досліджуються основні фактори, що визначають їх інвестиційну привабливість. В. Саламат, М. Момані, Х. Батайнх [19] відзначають вагомість ролі акцій банків для фондового ринку Йорданії.

На підставі проведеного огляду наукових публікацій можна стверджувати, що оцінювання стану фондових ринків та факторів, що визначають перспективи його розвитку є актуальними та знаходяться в центрі уваги дослідників різних країн. При цьому, значна кількість публікацій присвячена вивченню взаємного впливу фондових ринків різних країн, особливо впливу розвинутих фондових ринків на ринки країн, що розвиваються, граничні ринки, а також ринки, які мають невеликі розміри.

ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ

Проаналізувати стан, тенденції та здійснити прогноз обсягів торгів цінними паперами в розрізі світових фондових ринків та фондового ринку України; дослідити взаємозв'язки.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Для розуміння вектору та динаміки розвитку фондового ринку України важливого значення набуває підтвердження чи спростування гіпотези щодо впливу окремих регіонів світового фондового ринку на функціонування українського фондового ринку та прогноз щодо його подальшого розвитку. Для проведення даного дослідження обрано період 2015-2021 рр., що обумовлено:

- статистична інформація впродовж даного періоду співставна (тобто, не включає у ці роки даних функціонування фондового ринку тимчасово не підконтрольних територій України);
- починаючи з 2015 р. фінансові регулятори здійснювали певні реформаційні кроки на кредитному ринку України (Національний банк України) та на ринку капіталу (Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку (НКЦПФР)). Це призвело до переходу статистичних показників у новий релевантний діапазон, у межах якого можна проводити порівняльний аналіз не лише за абсолютними, а й за відносними показниками.

Аналогічний період взято для побудови регресійної моделі і за показниками розвитку світових фондових ринків. У ході дослідження перевірялась гіпотеза щодо існування кореляції та наявності впливу окремих регіонів світового фондового ринку на функціонування фондового ринку України, окремих фондових бірж, у т. ч. у перспективі. Дослідження проводилось у декілька етапів та передбачало структурний аналіз поведінки фондових ринків основних регіонів – Азійсько-Тихоокеанського, Американського, регіону Європа-Близький Схід-Африка (ЄБСА) на основі даних Світової федерації фондових бірж [20]; структурний аналіз стану фондового ринку України здійснено на основі даних НКЦПФР [21], а також звітності трьох основних фондових бірж України – ФБ «ПФТС», ФБ «Перспектива» та Української біржі. Розрахунок експоненційно-згладженого ряду здійснено на основі формули:

$$L_t = k * Y_t + (1 - k)(L_{t-1} - T_{t-1}), \text{ де} \quad (1)$$

- L_t – згладжена величина на поточний період;
- k – коефіцієнт згладжування ряду;
- Y_t – поточне значення ряду;
- L_{t-1} – згладжена величина на попередній період;
- T_{t-1} – значення тренда за попередній період;

При побудові прогнозу було використано процес потрійного експоненційного згладжування; таким чином, більш пізні значення стають більш зваженими, ніж значення початку аналізованого періоду. При цьому, значення довірчого інтервалу було встановлено стандартне, – на рівні 95 %.

На наступному етапі сформовані матриці парної кореляції між фондовими біржами України, сумарними обсягами торгів по фондовому ринку України та світовому фондовому ринку, а також обсягами торгів американського регіону та регіону ЄБСА. Перш ніж побудувати лінійні регресійні моделі здійснено вирівнювання часових рядів, що характеризують обсяги торгів на основі використання методу ковзної середньої та методу експоненціального згладжування.

Розрахунок ковзної середньої здійснено за формулою:

$$WMA = \frac{\sum_{i=1}^n P_i * W_i}{\sum_{i=1}^n W_i}, \text{ де} \quad (2)$$

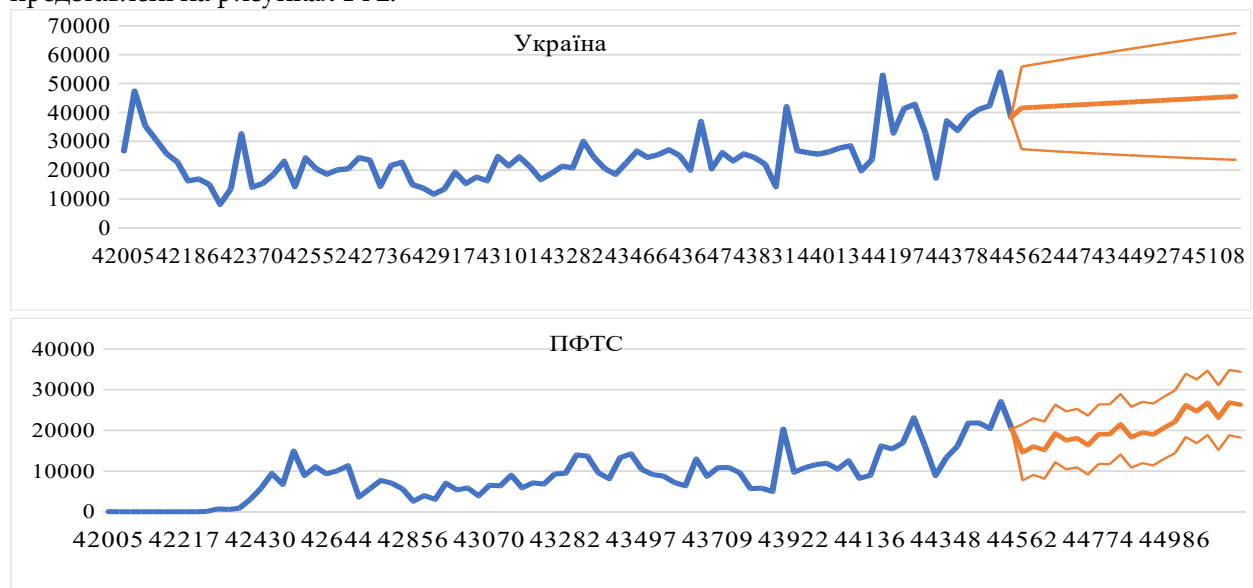
P_i – значення торгів в i -періоді;

W_i – значення ваг для обсягу торгів в i -періоді.

Для порівняння отриманих розрахунків при побудові лінійних регресійних моделей використано експоненціально згладжені часові ряди та визначено ступінь впливу світових фондових ринків на функціонування та перспективи подальшого розвитку українського фондового ринку в цілому та, зокрема, українських фондових бірж.

Економіка України відноситься до малих відкритих економік, тому знаходиться під суттєвим впливом зовнішніх чинників. Це стосується у т. ч. і функціонування фондового ринку. Для перевірки цієї гіпотези проведемо аналіз існуючих залежностей між функціонуванням українських фондових бірж та показниками, що характеризують обсяги торгів у розрізі світового фондового ринку за показником сумарного обсягу торгів на фондових біржах світу та у розрізі обсягів американського й ЄБСА регіонів. Аналіз динаміки обсягів торгів цінними паперами на фондових біржах України засвідчує суттєву нестабільність проведення таких операцій (це стосується як ФБ «Перспектива», так і ФБ «ПФТС»). Стосовно «Української біржі», то торги в окремі періоди взагалі не проводились або ж порівняно з іншими біржами були зовсім несуттєвими. Динаміка операцій на двох основних українських біржах по суті визначає і динаміку операцій у цілому на фондовому ринку України. Це свідчить про суттєву розбалансованість структури операцій. Відповідно і прогнозні значення мають значний розмах варіації. Крім того, така ситуація обумовлена незначною кількістю фінансових інструментів, що знаходяться у біржових списках, порівняно з біржовими списками світових фондових бірж. Так, у біржовому списку ФБ «ПФТС» станом на 2021 р. знаходиться близько 50 розміщень акцій українських та іноземних компаній. Для порівняння кількість компаній у лістингу ФБ «Насдак» (SE Nasdaq) США станом на 2021 р. становить понад 2400, а в лістингу Групи Японських фондових бірж (Japan Exchange Group) – близько 3800.

Для більш змістовного аналізу стану та побудови прогнозу торгів на окреслених фондових біржах було використано фактичні значення торгів за період з 2015 по 2021 р., які відрізняються суттєвими дисбалансами (див. детальніше [22]), а прогнози побудовано на основі даних, які отримані за результатом проведеного експоненціального згладжування. Отримані результати представлені на рисунках 1 і 2.



2017 р., 39,7 % – 2018 р., 40,4 % – 2019 р. та 41,4 % – 2020 р., що й виводить регіон у лідери ринку. Також отримані результати вказують на існування менш помітного зв'язку між регіоном ЄБСА та світовими показниками – 0,570. За результатами розрахунків бачимо, що між ФБ «ПФТС» та американським регіоном підтверджується наявність суттєвих зв'язків (0,7142).

Таблиця 1.

Матриця парної кореляції обсягів торгів цінними паперами між фондовими ринками та біржами

	ЄБСА	Америка	Світ	Українська біржа	Перспектива	ПФТС	Усього
ЄБСА	1						
Америка	0,472824	1					
Світ	0,570136	0,889501	1				
Українська біржа	0,270501	-0,21323	0,049303	1			
Перспектива	0,067662	0,526652	0,363127	-0,48514	1		
ПФТС	0,126563	0,714228	0,529302	-0,50301	0,696931	1	
Усього	0,346508	0,609857	0,607226	0,200214	0,66462	0,660529	1

Джерело: розраховано авторами на основі фактичних даних [20; 21].

Певний зв'язок існує між операціями на ФБ «ПФТС» та ФБ «Перспектива», значення якого – 0,6969. Варто також відзначити, що торги, які відбуваються на «Українській біржі» не корелюють з світовими фондовими ринками, із фондовим ринком України та, зокрема, з жодною із українських бірж. Це пояснюється, на нашу думку, незначною часткою обсягів її діяльності навіть на фондовому ринку України, значною нестабільністю у роботі самої біржі, що обумовлено цілим рядом внутрішніх чинників, у т. ч. зміною власників, структурою фінансових інструментів, які знаходяться в обігу.

Таблиця 2.

Матриця парної кореляції обсягів торгів цінними паперами між фондовими ринками та біржами

	ЄБСА	Америка	Світ	Українська біржа	Перспектива	ПФТС	Усього
ЄБСА	1						
Америка	0,392563	1					
Світ	0,581598	0,931058	1				
Українська біржа	0,491051	-0,33196	-0,08219	1			
Перспектива	-0,15603	0,765362	0,54455	-0,72296	1		
ПФТС	-0,11005	0,801688	0,583644	-0,70314	0,914278	1	
Усього	0,527809	0,541425	0,615247	0,502304	0,203911	0,237895	1

Джерело: розраховано авторами на основі експоненційно згладжених рядів.

Для того, щоб отримати більш точні розрахунки при побудові регресійної моделі, проведено вирівнювання часових рядів за методом ковзної середньої (рис. 3) та шляхом експоненційного згладжування (рис. 4), побудовано прогноз на основі поліному другого ступеня та визначено величину ймовірності апроксимації. Вирівнювання за методом ковзної середньої дало значно меншу величину ймовірності апроксимації по всіх досліджуваних часових рядах. Найбільш точний прогноз щодо динаміки обсягів торгів отримано для фондового ринку американського регіону (0,9299), світу в цілому (0,8731), а також ФБ «Перспектива» (0,8915) та ФБ «ПФТС» (0,8377).

При здійсненні експоненційного згладжування, враховуючи високу волатильність обсягу торгів на фондових ринках, коефіцієнт згладжування, що характеризує вплив фактору затухання, визначено на рівні 0,8.

За результати розрахунків, прогнозу на основі експоненційного згладжування відзначаємо тенденцію зростання обсягів торгів на українському фондовому ринку, на ФБ «Українська біржа», зокрема, а також на американському фондовому ринку. Несуттєве зростання демонструє поліном регіону ЄБСА та світовий фондовий ринок у цілому.

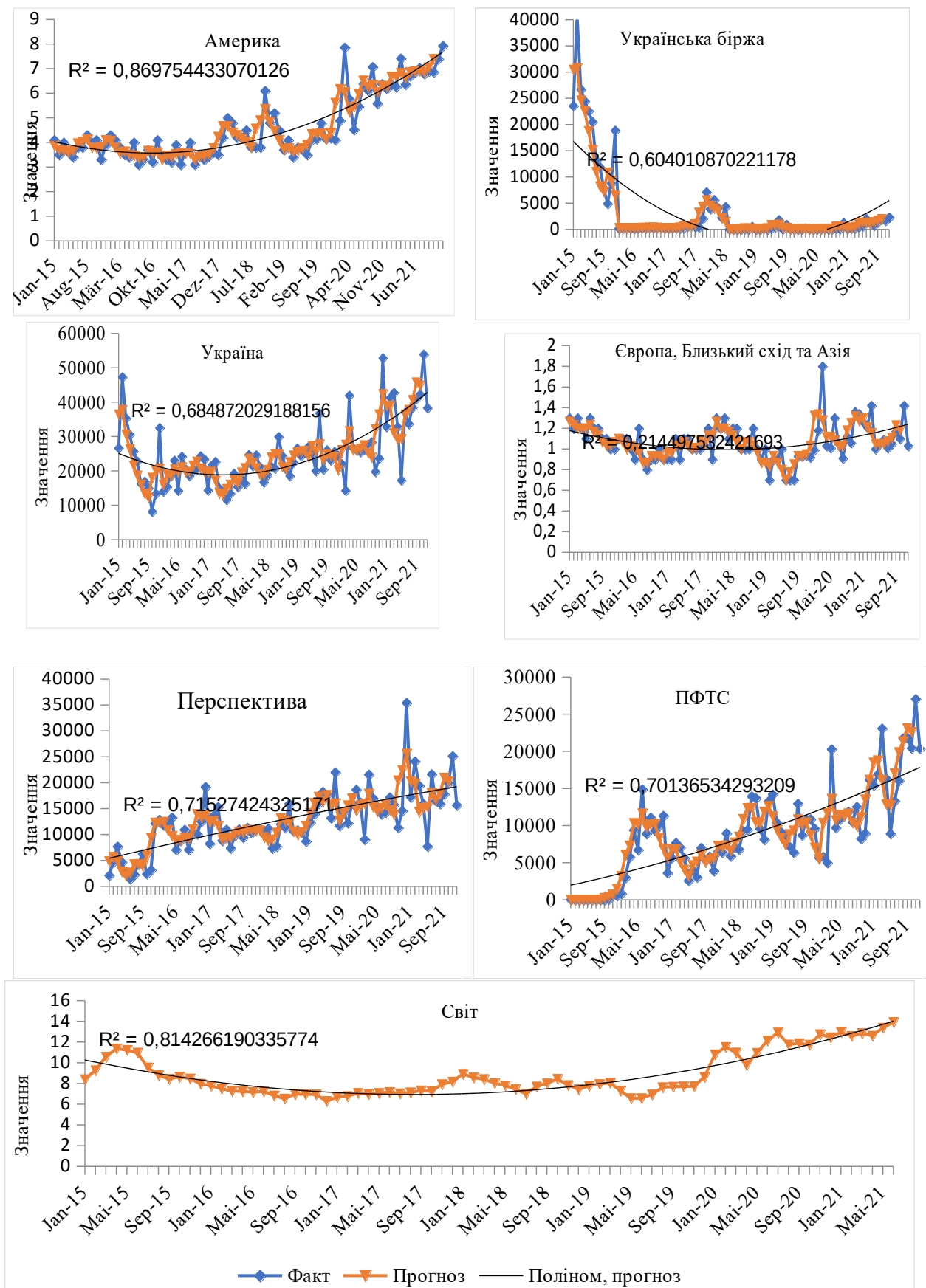


Рис. 3. Динаміка фактичного обсягу торгів, прогнозу на основі ковзної середньої та поліноміального тренду, побудовано авторами.

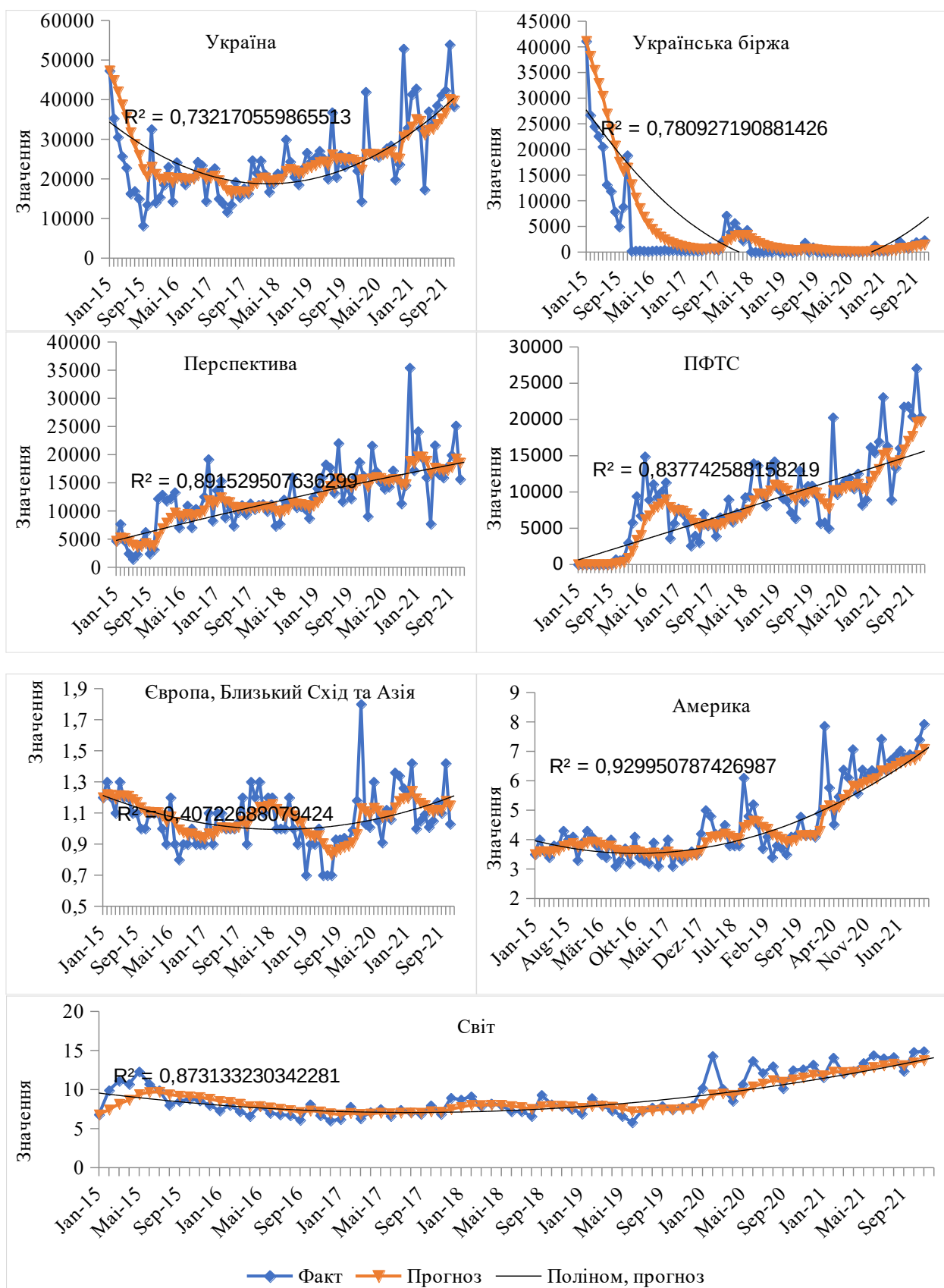


Рис. 4. Динаміка обсягу торгів цінними паперами на основі експоненційного згладжування та поліноміального тренду, побудовано авторами.

ВИСНОВКИ З ДАНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ РОЗВІДОК У ДАНОМУ НАПРЯМІ

Отримані результати регресійної статистики, зокрема коефіцієнт змішаної кореляції r^2 засвідчує, що варіації обсягу торгів світового фондового ринку на 0,869 пояснюються ситуацією на американських фондових ринках. Водночас, більш важливими є результати, які стосуються ролі американських ринків у функціонуванні українських фондових бірж. Динаміка торгів на ФБ «Перспектива» та ФБ «ПФТС», як показали результати, визначається певною мірою динамікою торгів на американських фондових біржах, що в т. ч. пояснюється тим, що на цих фондових біржах відбувається торгівля цінними паперами іноземних емітентів, хоча й у незначних обсягах. Відсутній вплив фондових ринків на динаміку торгів на «Українській біржі», що пояснюється відсутністю на даній біржі торгів на постійній основі, в окремих періодах торги взагалі не здійснювались.

Таким чином, часові ряди обсягу торгів за період 2015-2021 рр. на фондових біржах України, українському ринку в цілому на відміну від світових тенденцій та тенденцій, що формуються на фондових ринках американського регіону, а також на фондових ринках регіону ЄБСА характеризуються значною волатильністю, а їх прогнози значення мають значний розмах варіації, що характеризує їх як високо ризикові. Спираючись на результати матриці парної кореляції встановлено існування тісного зв'язку між фондовими біржами американського регіону та світовим фондовим ринком, зв'язок між фондовими ринками регіону ЄБСА з світовим фондовим ринком може бути охарактеризований як середній. Результати використання регресійної моделі, а також побудова поліноміальних трендів на основі експоненційно-згладжених рядів динаміки підтвердили спадну тенденцію щодо торгів на ФБ «ПФТС» та ФБ «Перспектива».

ЛІТЕРАТУРА:

1. Про ринки капіталу та організовані товарні ринки: Закон України від 23 черв. 2006 р. № 3480-IV. Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3480-15#Text>
2. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо спрощення залучення інвестицій та запровадження нових фінансових інструментів. Закон України від 19 червня 2020 р. № 738-IX. Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/738-20#Text>
3. Lupu L. European stock markets correlations in a markov switching framework. *Romanian Journal of Economic Forecasting*. 2015. № 18 (3). P. 103-119.
4. Hurduzeu G., Lupu R., Lupu I., Filip R. I. Transmission of external shocks on the romanian capital market. *Economic Computation and Economic Cybernetics Studies and Research*. 2021. № 55 (1). P. 41-56. doi:10.24818/18423264/55.1.21.03
5. Krkošková R. Impact of stock markets on the economy in the V4 countries. *E a M: Ekonomie a Management*. 2020. № 23 (3). P. 138-154. doi:10.15240/tul/001/2020-3-009
6. Bulatova O., Marena T., Chentukov Y., Shabelnyk T. The impact of global financial transformations on the economic security of Central and Eastern European countries. *Public and Municipal Finance*. 2020. № 9 (1). P. 1-13. doi:10.21511/pmf.09(1).2020.01
7. Rai, K., & Garg, B. (2021). Dynamic correlations and volatility spillovers between stock price and exchange rate in BRIICS economies: Evidence from the COVID-19 outbreak period. *Applied Economics Letters*, doi:10.1080/13504851.2021.1884835
8. Mishra P. K., Mishra S. K. Corona pandemic and stock market behaviour: Empirical insights from selected asian countries. *Millennial Asia*. 2020. № 11 (3). P. 341-365. doi:10.1177/0976399620952354
9. Zhang, P., Gao, J., Zhang, Y., & Wang, T. (2021). Dynamic spillover effects between the US stock volatility and china's stock market crash risk: A TVP-VAR approach. *Mathematical Problems in Engineering*, 2021 doi:10.1155/2021/6616577
10. Diaz J. F. Dynamic volatility spillovers across the extended greater china region stock markets. *Global Economy Journal*. 2021. № 21 (1) doi:10.1142/S2194565921500032
11. Gulzar S., Kayani G. M., Xiaofeng H., Ayub U., Rafique A. Financial cointegration and spillover effect of global financial crisis: a study of emerging Asian financial markets. *Economic Research-Ekonomska Istraživanja*. 2019. № 32 (1), P. 187-218, doi:10.1080/1331677X.2018.1550001
12. Caporale G. M., Gil-Alana L., You K. Stock market linkages between the ASEAN countries, China and the US: a fractional cointegration approach. *CESifo Working Paper*. 2019. № 7537, 39 p.
13. Ranjan, R. Chakravarty & Pani, S. (2021). Are Asian exchanges outliers? A market quality criterion. *Investment Management and Financial Innovations*, 18(2), 64-78. doi:10.21511/imfi.18(2).2021.06
14. Ebrahimi S. K., Nasab A. B., Karim M. Evaluating the effect of accruals quality, investments anomaly and quality of risk on risk premium (return) of stock of listed companies in Tehran Stock Exchange. *Problems and Perspectives in Management*. 2016. № 14 (3-si). P. 296-306. doi:10.21511/ppm.14(3-si).2016.01
15. Hayati K., Sedaghat P. An evaluation of the links between quality of reporting and efficiency of investment in companies listed at Tehran Stock Exchange. *Problems and Perspectives in Management*. 2016. № 14 (3-si). P. 341-347. doi:10.21511/ppm.14(3-si).2016.06
16. Awwad B., Razia B. Impact of efficiency indicators and its related aspects on the market return: An applied study on Palestine Stock Exchange. *Investment Management and Financial Innovations*. 2021. № 18 (3). P. 94-103. doi:10.21511/imfi.18(3).2021.09
17. Phuong L. C. M. How COVID-19 impacts Vietnam's banking stocks: An event study method. *Banks and Bank Systems*. 2021. № 16 (1). P. 92-102. doi:10.21511/bbs.16(1).2021.09
18. Nguyen V. C., Vu D. B., Nguyen T. H. Y., Pham C. D., Huynh T. N. Economic growth, financial development, transportation capacity, and environmental degradation: Empirical evidence from Vietnam. *Journal of Asian Finance, Economics and Business*. 2021. № 8(4). P. 93-104.

19. Salamat, W. Al, Momani, M. Q. M. & Batayneh, K. (2021). Firm-specific, macroeconomic factors and stock price risk for Jordanian banks. *Banks and Bank Systems*, 16(3), 166-172. doi:[10.21511/bbs.16\(3\).2021.15](https://doi.org/10.21511/bbs.16(3).2021.15)
20. The World Federation of Exchanges. Retrieved from: <https://www.world-exchanges.org/>
21. Аналітичні дані щодо розвитку фондового ринку. Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку. Режим доступу: <https://www.nssmc.gov.ua/news/insights/>
22. Фролов С. М., Орлов В. В., Диха М. В. Особливості розвитку фондового ринку України як складової фінансової безпеки. *Світ фінансів*. 2022. № 2(71).

REFERENCES:

1. Pro rynku kapitalu ta orhanizovani tovarni rynky: Zakon Ukrainy vid 23 cherv. 2006 r. № 3480-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3480-15#Text>
2. Pro vnesennia zmin do deiakykh zakonodavchykh aktiv Ukrainy shchodo sproshchennia zaluchennia investytsii ta zaprovadzhennia novykh finansovykh instrumentiv. Zakon Ukrainy vid 19 chervnia 2020 r. № 738-ІKh. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/738-20#Text>
3. Lupu L. (2015). European stock markets correlations in a markov switching framework. *Romanian Journal of Economic Forecasting*, 18(3), 103-119.
4. Hurduzeu G., Lupu R., Lupu I., Filip R. I. (2021). Transmission of external shocks on the romanian capital market. *Economic Computation and Economic Cybernetics Studies and Research*, 55(1), 41-56. doi:10.24818/18423264/55.1.21.03
5. Krkošková R. (2020). Impact of stock markets on the economy in the V4 countries. *E a M: Ekonomie a Management*, 23(3), 138-154. doi:10.15240/tul/001/2020-3-009
6. Bulatova O., Marena T., Chentukov Y., Shabelnyk T. (2020). The impact of global financial transformations on the economic security of Central and Eastern European countries. *Public and Municipal Finance*, 9(1), 1-13. doi:[10.21511/pmf.09\(1\).2020.01](https://doi.org/10.21511/pmf.09(1).2020.01)
7. Rai, K., & Garg, B. (2021). Dynamic correlations and volatility spillovers between stock price and exchange rate in BRIICS economies: Evidence from the COVID-19 outbreak period. *Applied Economics Letters*, doi:10.1080/13504851.2021.1884835
8. Mishra P. K., Mishra S. K. (2020). Corona pandemic and stock market behaviour: Empirical insights from selected asian countries. *Millennial Asia*, 11(3), 341-365. doi:10.1177/0976399620952354
9. Zhang, P., Gao, J., Zhang, Y., & Wang, T. (2021). Dynamic spillover effects between the US stock volatility and china's stock market crash risk: A TVP-VAR approach. *Mathematical Problems in Engineering*, doi:10.1155/2021/6616577
10. Diaz J. F. (2021). Dynamic volatility spillovers across the extended greater china region stock markets. *Global Economy Journal*, 21(1) doi:10.1142/S2194565921500032
11. Gulzar S., Kayani G. M., Xiaofeng H., Ayub U., Rafique A. (2019). Financial cointegration and spillover effect of global financial crisis: a study of emerging Asian financial markets. *Economic Research-Ekonomska Istraživanja*, 32(1), 187-218, doi:[10.1080/1331677X.2018.1550001](https://doi.org/10.1080/1331677X.2018.1550001)
12. Caporale G. M., Gil-Alana L., You K. (2019). Stock market linkages between the ASEAN countries, China and the US: a fractional cointegration approach. *CEISifo Working Paper*, 7537, 39 p.
13. Ranjan, R. Chakravarty & Pani, S. (2021). Are Asian exchanges outliers? A market quality criterion. *Investment Management and Financial Innovations*, 18(2), 64-78. doi:[10.21511/imfi.18\(2\).2021.06](https://doi.org/10.21511/imfi.18(2).2021.06)
14. Ebrahimi S. K., Nasab A. B., Karim M. (2016). Evaluating the effect of accruals quality, investments anomaly and quality of risk on risk premium (return) of stock of listed companies in Tehran Stock Exchange. *Problems and Perspectives in Management*, 14 (3-si), 296-306. doi:[10.21511/ppm.14\(3-si\).2016.01](https://doi.org/10.21511/ppm.14(3-si).2016.01)
15. Hayati K., Sedaghat P. (2016). An evaluation of the links between quality of reporting and efficiency of investment in companies listed at Tehran Stock Exchange. *Problems and Perspectives in Management*, 14(3-si), 341-347. doi:[10.21511/ppm.14\(3-si\).2016.06](https://doi.org/10.21511/ppm.14(3-si).2016.06)
16. Awwad B., Razia B. (2021). Impact of efficiency indicators and its related aspects on the market return: An applied study on Palestine Stock Exchange. *Investment Management and Financial Innovations*, 18(3), 94-103. doi:[10.21511/imfi.18\(3\).2021.09](https://doi.org/10.21511/imfi.18(3).2021.09)
17. Phuong L. C. M. (2021). How COVID-19 impacts Vietnam's banking stocks: An event study method. *Banks and Bank Systems*, 16(1), 92-102. doi:[10.21511/bbs.16\(1\).2021.09](https://doi.org/10.21511/bbs.16(1).2021.09)
18. Nguyen V. C., Vu D. B., Nguyen T. H. Y., Pham C. D., Huynh T. N. (2021). Economic growth, financial development, transportation capacity, and environmental degradation: Empirical evidence from Vietnam. *Journal of Asian Finance, Economics and Business*, 8(4), 93-104.
19. Salamat, W. Al, Momani, M. Q. M. & Batayneh, K. (2021). Firm-specific, macroeconomic factors and stock price risk for Jordanian banks. *Banks and Bank Systems*, 16(3), 166-172. doi:[10.21511/bbs.16\(3\).2021.15](https://doi.org/10.21511/bbs.16(3).2021.15)
20. The World Federation of Exchanges. URL: <https://www.world-exchanges.org/>
21. Аналітичні дані shchodo rozvytku fondovoho rynku. Natsionalna komisiia z tsinnykh paperiv ta fondovoho rynku. URL: <https://www.nssmc.gov.ua/news/insights/>
22. Frolov S. M., Orlov V. V., Dykha M. V. (2022). Osoblyvosti rozvytku fondovoho rynku Ukrainy yak skladovoi finansovoi bezpeky. *Svit finansiv*, 2 (71).

DEVELOPMENT OF THE UKRAINIAN STOCK MARKET IN TERMS OF THE INTERRELATIONSHIPS OF THE STOCK MARKETS ACROSS THE WORLD

Serhiy FROLOV¹, Volodymyr ORLOV², Mariia DYKHA³

¹ National Agrarian University, Sumy, Ukraine

² 1st Deputy of the Dnipropetrovsk Regional State Administration, Dnipro, Ukraine

³ Khmelnytskyi National University, Khmelnytskyi, Ukraine

The study tested the hypothesis of the relationship between the stock market of Ukraine, individual stock exchanges, stock markets of individual regions and the world as a whole **Purpose.** *To explore the relationship and forecast the volume of trading in securities in terms of stock markets of Ukraine and the world.*

Based on the use of moving average and exponential smoothing methods, time series characterizing the trading volumes on the stock markets of Ukraine, the USA, EMEA regions and the world as a whole are aligned; stock market indicators are forecasted; linear regression models are built. It is noted that the volume of trading in securities on the stock exchanges of Ukraine in dynamics is unstable and unbalanced, and the functioning of the stock market is characterized by the work of two exchanges such as SE Perspektyva and SE PFTS. According to the correlation coefficient calculations, the closest relationship (0.8895) is noted between the volume of trading on the stock exchanges of the American region and the scale of world trade, which is due to the dominance of the region's share in the global stock market. The relationship between the stock markets of the EMEA region and the world is estimated as average. There are links between the activities of SE Perspektyva and SE PFTS with the American region. Also, there exists a rather high relationship (0.6969) between operations on SE PFTS and SE Perspektyva. Trading on the Ukrainian Stock Exchange does not correlate with any other participants in the stock markets of Ukraine and the world, which is due to the instability of this exchange and its very small share in the functioning of stock markets.

According to the results of calculations and forecast based on exponential smoothing, there is a growing trend in trading on the stock market of Ukraine and the US stock market. Insignificant growth is shown by the polynomial of the EMEA region and global stock markets. However, the predicted values have a significant range of variation, which characterizes them as highly risky.

Keywords: stock market, stock exchange, relationships, correlation, forecast.

УДК: 657:336

НАПРЯМКИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Галина БУЛАТ

Хмельницький університет управління та права ім. Леоніда Юзькова

byshlat2007@ukr.net<https://orcid.org/0000-0003-0577-127X>

У статті досліджено актуальні проблеми організації ефективної системи управління оборотними активами підприємства враховуючи галузевий аспект та зарубіжний досвід.

Ключові слова: система управління, оборотні активи, структура капіталу, фінансові ризики, політика фінансування, факторний аналіз

<https://doi.org/10.31891/mdes/2022-4-2>

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ У ЗАГАЛЬНОМУ ВИГЛЯДІ ТА ЇЇ ЗВ'ЯЗОК ІЗ ВАЖЛИВИМИ НАУКОВИМИ ЧИ ПРАКТИЧНИМИ ЗАВДАННЯМИ

Оборотні активи будь-якого підприємства являють собою складну економічну категорію, в якій переплітається безліч теоретичних і практичних аспектів. Тому організація ефективної системи їх управління є одним із найважливіших питань що стоїть перед сучасними управліннями.

У першу чергу, управління оборотними активами підприємства направлено на їх формування в необхідному і достатньому обсязі при найменших витратах, а також на підвищення ефективності їх використання. Ця проблема особливо актуальна для підприємств, де велика частка коштів зосереджена в оборотних активах, наприклад у будівельній галузі.

АНАЛІЗ ДОСЛІДЖЕНЬ ТА ПУБЛІКАЦІЙ

Теоретичні та практичні аспекти системи управління оборотними активами підприємства, включаючи визначення поняття оборотних активів, їх раціональне формування та ефективне використання, висвітлені в роботах таких вчених-економістів, як: Баранової В.Г., Бланка І.О., Богацької Н.М., Демченко Т.А., Домбровської Н.Р., Ізмайлової Н.В., Ільєнкової С.Д., Ковальова В.В., Лимара Ю.В., Никоновича Г.І., Швеця Ю.О. та ін.

Аналіз праць видатних науковців дозволив зробити висновок про необхідність подальшого дослідження особливості організації системи управління оборотних активів враховуючи галузевий аспект та зарубіжний досвід.

ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ

Метою даної статті є дослідження напрямків формування ефективної системи управління оборотними активами на будівельних підприємствах.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Будівельна галузь має важливе економічне та соціальне значення для функціонування усієї системи господарювання в країні. Будівельні підприємства створюють велику кількість робочих місць та є споживачами продукції багатьох галузей економіки. Тому стан будівельної галузі на пряму впливає на економічне зростання або економічний спад в Україні.

Особливою характерною рисою будівництва є здійснення тривалого операційного процесу який потребує особливого фінансування та правильної організації системи управління його оборотними активами.

Представником будівельної галузі в Хмельницькій області є КРБП «Модерн». Підприємству притаманний ряд характерних особливостей, зумовлених специфікою будівельної галузі. Основними із таких особливостей є матеріаломісткий операційний процес та тривалий період з моменту початку будівельних робіт до моменту закінчення будівельного контракту. За таких умов виникає об'єктивна необхідність здійснювати ефективне управління оборотними активами підприємства, а саме: запасами, грошовими коштами та дебіторською заборгованістю.

Управління оборотними активами слід розглядати як складний процес, що передбачає виконання наступних завдань: прискорення оборотності оборотних активів; формування оптимального обсягу оборотного капіталу, що забезпечує безперервний операційний процес;

удосконалення складу та структури оборотних активів; зростання конкурентоспроможності та платоспроможності підприємства.

Дослідивши ефективність управління оборотними активами КРБП «Модерн» ми зробили висновки про існування певних негативних тенденцій в динаміці показників фінансування оборотного капіталу підприємства, що потребують негайного вирішення менеджерами підприємства.

А саме, необхідно оптимізувати структуру капіталу підприємства щодо критеріїв мінімізації рівня фінансового ризику. А також надати перевагу більш дешевим джерелам фінансування активів.

На практиці можуть використовуватися три різних підходи щодо вибору політики фінансування, а саме:

- консервативний підхід, що передбачає для формування необоротних активів та половини змінної частини оборотних активів використання власного капіталу і довгострокових зобов'язань;
- агресивний підхід, що передбачає для фінансування необоротних активів використання власного капіталу та довгострокових зобов'язань. У свою чергу оборотні активи у повному обсязі фінансуються за рахунок короткострокових зобов'язань;
- компромісний підхід, який передбачає формування необоротних активів і постійної частини оборотних активів за рахунок власного капіталу та довгострокових зобов'язань, а формування змінної частини оборотних активів за рахунок короткострокових зобов'язань [1].

Для вибору більш оптимальної структури джерел фінансування оборотних активів підприємства для досягнення кращих результатів його діяльності проведемо відповідні розрахунки.

Визначимо оптимальну структуру капіталу КРБП «Модерн» на 2022 рік враховуючи критерій мінімізації рівня фінансових ризиків. При цьому припустимо, що капітал підприємства залишився на рівні 2021 року. А постійна частина оборотного капіталу включає запаси і дебіторську заборгованість, змінна – грошові кошти, інші оборотні активи та витрати майбутніх періодів.

Таблиця 1

Вихідна інформація для визначення структури капіталу КРБП «Модерн» за критерієм мінімізації рівня фінансового ризику на 2022 рік.

Показник	Сума, тис. грн.	Питома вага, %
Необоротні активи	5578,7	36,6
Оборотні активи	9661,6	63,4
у тому числі:		
- постійна частина	8520,5	55,9
- змінна частина	1141,1	7,5
Сукупний капітал	15240,3	100

На наступному етапі, використовуючи дані таблиці 1, визначимо у розрізі окремих підходів розмір власного та позикового капіталу підприємства (таблиця 2).

Таблиця 2

Оптимізація розміру капіталу КРБП «Модерн» за критерієм мінімізації рівня фінансового ризику на 2022 рік

Показник	Консервативний підхід	Агресивний підхід	Компромісний підхід
Власний капітал	12192,2	5334,1	8382,2
у тому числі:			
- необоротні активи	5578,7	5334,1	8382,2
- оборотні активи	6613,5		
з них:			
- постійна частина	6613,5		
- змінна частина	0		
Позиковий капітал	3048,1	9906,2	6858,1
з них:			
- постійна частина	1907,0	8765,1	5717,0
- змінна частина	1141,1	1141,1	1141,1
Сукупний капітал	15240,3	15240,3	15240,3
Варіанти структури капіталу, %			
- власний капітал	80	35	55
- позиковий капітал	20	65	45

Для проведення аналізу існуючої структури капіталу підприємства з можливими оптимальними варіантами зведемо проведені розрахунки у вигляді таблиці 3.

Таблиця 3

Структура капіталу КРБП «Модерн» за різними підходами до фінансування активів підприємства на 2022 рік, (%)

Реальна структура капіталу підприємства	Підходи до фінансування активів підприємства		
	Консервативний підхід	Агресивний підхід	Компромісний підхід
48:52	80:20	35:65	55:45

Отже, за даними таблиці 3 можна побачити, що структура капіталу КРБП «Модерн» не відповідає структурі капіталу за різними підходами до фінансування активів.

В ході дослідження визначено, що найефективніша структура капіталу спостерігається при фінансуванні 80% власного капіталу на 20% позикового. А саме, за рахунок власного капіталу може бути профінансовано повністю необоротні активи та оборотний капітал на суму 6613,5 тис. грн. (постійна частина оборотних активів).

Разом з цим, змінна частина оборотних активів у сумі 1141,1 тис. грн. та частина постійних оборотних активів у сумі 1141,1 тис. грн. профінансується за рахунок позикового капіталу.

Тому для більш ефективної діяльності підприємству необхідно збільшити власний капітал на 32 %, щоб його частка в джерелах фінансування становила 80%.

За умов виконання даних заходів, КРБП «Модерн» в 2022 році зможе збільшити оборотний капітал і тим самим покращить структуру майна підприємства. Але разом з цим в підприємства виникне проблема із забезпеченням додаткового обсягу активів, оскільки власний капітал не може забезпечити цю функцію.

Тільки використання позикових коштів дозволить наростити фінансовий потенціал та зростання рентабельності у майбутньому. Але, при цьому також необхідно пам'ятати, що зростання позикового капіталу призведе до збільшення фінансових ризиків та можливості настання банкрутства.

Використовуючи дані таблиці 2 можна зробити висновок, що при використанні КРБП «Модерн» агресивного підходу фінансування власного капіталу підприємства у розмірі 35% та вартістю 5334,1 тис. грн. буде недостатньо навіть для забезпечення необоротних активів підприємства, а оборотні активи, при цьому, повністю будуть фінансуватись за рахунок позикового капіталу разом з недостатньою частиною необоротних.

Інша ситуація спостерігається при компромісному підході, при якому частка власного капіталу в сукупному капіталі підприємства - 55% забезпечує лише повністю фінансування необоротних активів, але при цьому спостерігається недостаток оборотного капіталу.

Отже, використання саме консервативного підходу щодо оптимізації структури капіталу дозволить КРБП «Модерн» забезпечити у майбутньому фінансову незалежність, правильний вибір поповнення оборотного капіталу на 2022 рік та максимально досягнути оптимальну структуру активів підприємства.

Як зміниться фінансовий стан КРБП «Модерн» за різною методикою фінансування активів розглянемо у таблиці 4.

Таблиця 4

Показники фінансового стану КРБП «Модерн» у 2022 році за різних умов фінансування активів підприємства

Показник	Фактичне значення	Планове значення		
		80:20	35:65	55:45
Капітал підприємства, тис. грн.	15240,3	15240,3	15240,3	15240,3
Власний капітал, тис. грн.	7367,6	12192,2	5334,1	8382,2
Зобов'язання, тис. грн.	7872,7	3048,1	9906,2	6858,1
Оборотні активи, тис. грн.	9661,6	9661,6	9661,6	9661,6
Коефіцієнт фінансової незалежності	0,48	0,80	0,35	0,55
Коефіцієнт фінансової напруги	0,52	0,20	0,65	0,45
Коефіцієнт фінансового ризику	1,07	0,25	1,86	0,82
Наявність власного оборотного капіталу, тис. грн.	+1788,9	+6613,5	-244,6	+2803,5
Коефіцієнт загальної ліквідності	1,23	3,17	0,98	1,41

Здійснені розрахунки показують, що найкращий варіант для КРБП «Модерн», який забезпечує оптимальну структуру капіталу та найвищі фінансові показники, це консервативний підхід.

Розглянемо даний варіант більш детально. Так, при даній структурі капіталу підприємства (80% власного капіталу та 20% позикового) у КРБП «Модерн» в прогнозованому 2022 році за рахунок збільшення частки власного капіталу зростає коефіцієнт фінансової незалежності на 0,32 і буде становити 0,8. Також, зменшення позикових коштів до 20% зменшить коефіцієнт фінансової напруги до 0,32.

Такі зміни призведуть до покращення структури капіталу підприємства а отже зменшення коефіцієнта фінансового ризику з 1,07 до 0,25.

Одним з ключових факторів вибору варіанту фінансування капіталу 20/80 є наявність власного оборотного капіталу в КРБП «Модерн» у 2022 році в розмірі 12192,2 тис. грн., тим самим покращення його рівня ліквідності.

Разом з цим інші варіанти та поточний стан підприємства не забезпечував наявність власних оборотних коштів.

Підтвердженням чого є розрахований коефіцієнт загальної ліквідності, який в прогнозованому 2022 році може зрости до 3,17, що є свідченням зростання ліквідності КРБП «Модерн».

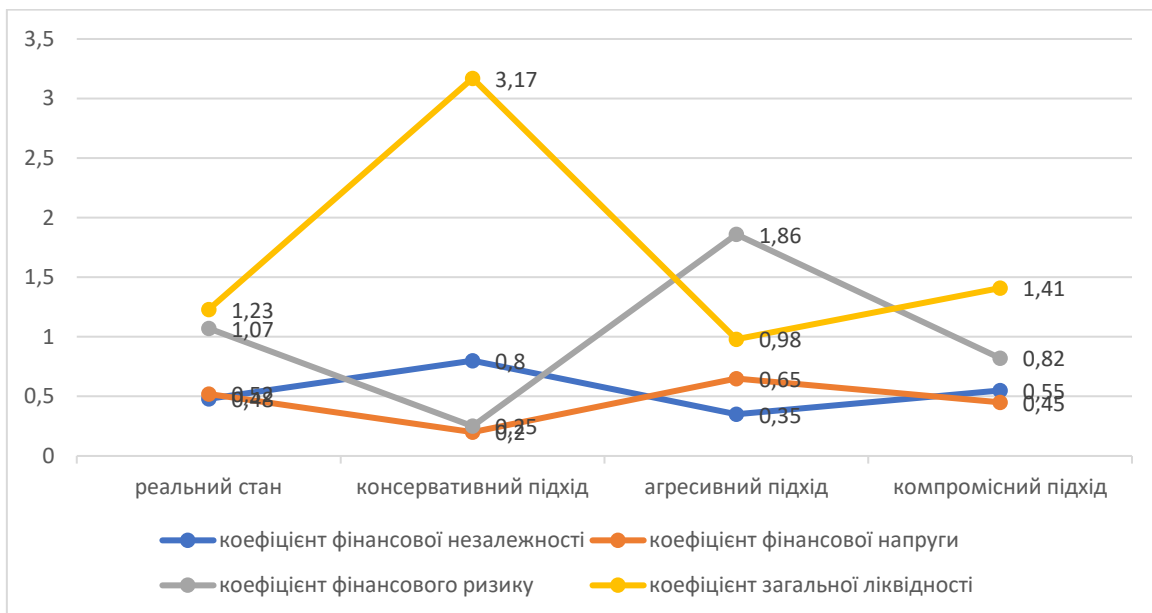


Рис.1. Показники фінансового стану за різних умов фінансування активів

Також необхідно відмітити, що така структура капіталу забезпечить високий рівень підвищення ефективності в результаті дії фінансового важеля, проте збереже фінансову стійкість товариства, що є найбільш оптимальним варіантом для вдосконалення політики управління оборотним капіталом, свідченням чого є найкращі розраховані значення ефекту фінансового левериджу при структурі 80% власного до 20% позикового.

В інших випадках підвищення ефективності управління капіталом за рахунок фінансового важеля різко знизить фінансову незалежність, зокрема фінансова залежність від зовнішніх джерел дорівнюватиме 45–65 %, рівень фінансового ризику – 0,82–1,86, коефіцієнт загальної ліквідності із значеннями 0,98 та 1,41 є нижчою ніж при консервативному методі.

ВИСНОВКИ З ДАНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ РОЗВІДОК У ДАНОМУ НАПРЯМІ

Отже, найбільш сприятливим підходом для КРБП «Модерн» з метою вдосконалення управління оборотним капіталом є консервативний, що забезпечує співвідношення між позиковим і власним капіталом на рівні 20 : 80. Свідченням на користь консервативного методу стали і прогнозні розрахунки фінансових показників, що підтвердили покращення фінансової стійкості, ліквідності та платоспроможності підприємства. А отже можна стверджувати, що оптимізація

структури капіталу є важливим фактором щодо вдосконалення системи управління оборотним капіталом підприємства.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Ляшенко М.С. Управління капіталом підприємства: конспект лекцій URL: <http://ukrkniga.org.ua/ukrknigatext/>
2. Вікнянська В.А. Фінансовий стан підприємства, його оцінка та напрями покращення. URL: <http://udau.edu.ua/library.php?pid=1015>.
3. Нашкєрська М.М. Управління дебіторською заборгованістю у структурі оборотного капіталу підприємства. URL:<http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/2674/1/24.pdf>.
4. Чобіток В.І., Пятилокотова К.С. Управління оборотними активами підприємства: теоретичний аспект. URL:http://archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/Vetp/2013_41/13cvieic.pdf.

REFERENCES:

1. Liashenko M.C. Upravlinnia kapitalom pidpriemstva: koncept leksii URL: <http://ukrkniga.org.ua/ukrknigatext/>
2. Viknianska V.A. Finansovyi stan pidpriemstva, yoho otsinka ta napriamy pokrashchennia. URL: <http://udau.edu.ua/library.php?pid=1015>.
3. Nashkerska M.M. Upravlinnia debitorskoii zaborhovanistiu u strukturi oborotnoho kapitalu pidpriemstva. URL:<http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/2674/1/24.pdf>.
4. Chobitok V.I., Piatylokotova K.S. Upravlinnia oborotnymy aktyvamy pidpriemstva: teoretychnyi aspekt. URL:http://archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/Vetp/2013_41/13cvieic.pdf.

DIRECTIONS OF IMPROVING THE EFFICIENCY OF CURRENT ASSETS MANAGEMENT OF THE ENTERPRISE

Halyna BULAT

Khmelnitskyi University of Management and Law. Leonid Yuzkov

The article examines the current problems of organizing an effective system of current assets management of the enterprise, taking into account the industry aspect and foreign experience.

Current assets of any enterprise are a complex economic category in which many theoretical and practical aspects are intertwined. Therefore, the organization of an effective system of their management is one of the most important issues facing modern managers.

First of all, the management of current assets of the enterprise is aimed at their formation in the necessary and sufficient amount at the lowest cost, as well as to improve the efficiency of their use. This problem is especially relevant for companies where a large share of funds is concentrated in current assets, such as construction

The construction industry is important economically and socially for the functioning of the entire economic system in the country. Construction companies create a large number of jobs and are consumers of products in many sectors of the economy. Therefore, the state of the construction industry directly affects economic growth or economic downturn in Ukraine.

A special feature of construction is the implementation of a long operational process that requires special funding and proper organization of the management system of its current assets.

Management of current assets should be considered as a complex process that involves the following tasks: accelerating the turnover of current assets; formation of the optimal amount of working capital that provides a continuous operating process; improving the composition and structure of current assets; increasing the competitiveness and solvency of the enterprise.

Key words: management system, current assets, capital structure, financial risks, financing policy, factor analysis

РОЗВИТОК ДЕМОГРАФІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ КАРПАТСЬКОГО РЕГІОНУ УКРАЇНИ У ПРОЕКЦІЇ ВИСОКОЇ МІГРАЦІЙНОЇ МОБІЛЬНОСТІ МОЛОДІ

Ольга МУЛЬСКА¹, Ігор БАРАНЬЯК²

¹ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М.І. Долишнього НАН України»

<https://orcid.org/0000-0002-1666-3971>

e-mail: oliotchka.mulska@gmail.com

²ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М.І. Долишнього НАН України»

<https://orcid.org/0000-0002-1467-0262>

e-mail: ihorbaranyak@gmail.com

У статті запропоновано і апробовано методичний підхід до оцінювання розвитку демографічного потенціалу молоді Карпатського регіону України у розрізі чотирьох складових – концентрації, демографічних втрат і відтворення, міграційної мобільності молоді. Встановлено, що протягом 2010-2020 рр. у Карпатському регіоні України розвиток демографічного потенціалу молоді був помірний; найбільший вплив на формування демографічного потенціалу регіону мали дві детермінанти – інтенсивність зовнішньої міграції (22 %) і темпи демографічного відтворення (20 %). Побудовані емпіричні показники розвитку демографічного потенціалу регіону на основі структурно-темпорального підходу підтвердили тезу про поширення деструктивних процесів у демографічній системі регіону, трансформації статевовікової структури населення, зменшення інтелектуально-кадрового ресурсу тощо. Доведено, що формування інформаційно-аналітичного забезпечення моніторингу демографічного потенціалу регіону, зокрема і міграційної ситуації серед молоді, є основою реалізації проактивної соціально-демографічної політики та ефективним інструментом регулювання міграційної мобільності молоді.

Ключові слова: молоді; Карпатський регіон; міграційна мобільність; потенціал; природні втрати; демографічна стійкість; моніторинг.

<https://doi.org/10.31891/mdes/2022-4-3>

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ У ЗАГАЛЬНОМУ ВИГЛЯДІ ТА ЇЇ ЗВ'ЯЗОК ІЗ ВАЖЛИВИМИ НАУКОВИМИ ЧИ ПРАКТИЧНИМИ ЗАВДАННЯМИ

Глобалізація світової економіки та спричинені нею інтеграційні процеси відкривають простір не лише для розвитку нових форм економічної взаємодії між країнами, але й розширюють перспективи для реалізації і розвитку потенціалу економічно активного населення, зокрема молоді, надають можливості для поступу віртуального ринку праці, вільного вибору місця освіти практично в будь-якому регіоні чи країні світу. Інтенсифікація міграційної мобільності, активізація процесів освітньої і трудової міграції молоді, а також інтелектуальної міграції визначаються і відкритістю національної економіки, запровадженням безвізового режиму, поступовою лібералізацією політики зовнішньої міграції.

Інтенсифікація, неконтрольоване поширення міграційної мобільності молоді – проблема, яка поширена у багатьох країнах світу, але залишається викликом для держав, які розвиваються, у т.ч. для України, для якої низькі темпи економічного зростання одночасно є причиною і наслідком значної за обсягами міграції молоді, що веде до послаблення інтелектуально-кадрової безпеки та зменшення демографічного потенціалу країни. Відтак, міграційна мобільність молоді як найбільш креативного прошарку економічно активного населення, впливає на забезпечення інноваційного розвитку, технологічного прогресу та конкурентоспроможності національної економіки. Примітно, що за останнє десятиріччя спостерігається значна міграція молоді з України до країн ЄС, США та Канади, яка має суттєві переваги для приймаючих економік загалом і самих емігрантів зокрема. Однак, Україна як країна-донор висококваліфікованих молодих кадрів загалом і Карпатський регіон України зокрема як прикордонна територія зазнає значних ресурсно-демографічних втрат і економічних ризиків.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

У науковому дискурсі присутня полеміка щодо каузальності міграційних процесів і соціально-економічного, соціально-демографічного та іншого середовища [1; 2]. Це пов'язано з відсутністю переконливих емпіричних досліджень, що, в свою чергу, є наслідком дефіциту якісних даних щодо міграції населення, у т.ч. молоді. У численних дослідженнях відзначено недостатність обґрунтувань щодо ефектів впливу міграції молоді на соціально-демографічний потенціал країни чи економічний розвиток [3; 4], що пояснюється відсутністю належних наборів даних, які охоплюють як зовнішню і внутрішню міграцію молоді, так і економічну систему, соціальну та медико-демографічну сфери.

Варто відзначити вагомні наукові здобутки щодо дослідження причинно-наслідкових зв'язків міграції і соціально-економічного, демографічного та іншого потенціалу, які представлені в царині міграціології, зокрема М. Гомеза і М. Гіралдеза [5], П. Артура та Дж. Енсорона [6]. На увагу заслуговують результати наукових пошуків А.Казлаускіна щодо основних причин міграції висококваліфікованих фахівців з Литви [7] і оригінальний підхід до аналізу економічних компонентів міграційної мобільності молоді [1-3]. Увага міграціологів фокусується в основному навколо питань міграції робочої сили, вимушених переміщень, короткострокових форм міграції, різних аспектів економіки зайнятості мігрантів. Комплексне стратегічне бачення трансформацій національної економіки, моделювання її розвитку представлено у працях В. Гейця [8], Васильціва Т.Г. [9; 10; 11], М. Скрипниченка, С. Шумської [12], Садової У.Я. [13] і у яких підкреслюється залежність економічного зростання від рівня людського потенціалу країни, котрий в умовах вітчизняної економіки стрімко скорочується внаслідок посилення зовнішньої міграції населення.

Вагомий внесок у дослідження причин і наслідків міграції населення, у т.ч. молоді, теорії і практики регулювання міграційних процесів за умов формування нової економіки України належить Львівській школі регіоналістики [14; 15; 16], науковці якої акцентують увагу на соціально-економічній природі міграції з України, підкреслюючи значні асиметрії доходів населення в Україні та за кордоном, соціально-демографічних наслідках міграційної мобільності молоді та ризиках втрати демографічного потенціалу країни.

ВИДІЛЕННЯ НЕВИРІШЕНИХ РАНІШЕ ЧАСТИН ЗАГАЛЬНОЇ ПРОБЛЕМИ, КОТРИМ ПРИСВЯЧУЄТЬСЯ СТАТТЯ

Лімітована статистична інформація, методичний вакуум дослідження на предмет розвитку соціально-демографічного потенціалу країни, регіону та території актуалізує потребу побудови новативного інтегрального підходу, який дозволить врахувати чутливість демографічного потенціалу окремої вікової групи населення до зміни демографічних детермінант.

ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ

Метою статті є оцінювання розвитку демографічного потенціалу Карпатського регіону України у проекції високої міграційної мобільності молоді.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Інтенсивність поточної міграційної мобільності молоді Карпатського регіону України детермінується мега- і макро- соціально-економічними чинниками, відповідно мають каузальний зв'язок з демографічною ситуацією країни. Велика за обсягами міграція молоді з України тісно корелює з тенденціями природного відтворення і відповідними характеристиками демографічної сфери, зокрема статево-віковою структурою. Відтак, моніторинг демографічного потенціалу молоді в умовах шоків потребує нового концептуального бачення і методики формування із врахуванням новітніх трендів демовідтворення і міграційної мобільності. Карпатський регіон України як прикордонна територія характеризується специфічними демографічними детермінантами, особливо високим рівнем міграційної активності населення.

Задля обґрунтування методичного підходу до побудови динамічних рядів емпіричного показника розвитку демографічного потенціалу Карпатського регіону України відібрано 22 індикатори (15 стимуляторів і 7 дестимуляторів) за 2010-2020 рр., згруповані за критеріями:

1. *Концентрація молоді* (кількість населення у віці 15-34 років, у розрахунку на 1 тис. населення; співвідношення кількості молоді у сільській місцевості до загальної кількості молоді, у розрахунку на 1 тис. населення у віці 15-34 років; коефіцієнт гендерного співвідношення молоді, у розрахунку на 1 тис. чоловіків у віці 15-34 років; співвідношення кількості молоді до кількості населення у економічно активному віці, у розрахунку на 10 тис. населення).

2. *Природне відтворення молоді* (рівень народжуваності жінками у віці 15-34 років, %; коефіцієнт народжуваності у віці матері 15-34 років, у розрахунку на 1 тис. жінок у віці 15-34 років; частка молоді-жінок у фертильному віці у загальній чисельності жінок, %; сумарний коефіцієнт народжуваності; середній вік шлюбності молоді, років; коефіцієнт шлюбності молоді у співвідношенні до загальної кількості шлюбів, %).

3. *Природні втрати молоді* (співвідношення кількості померлих чоловіків та жінок у віці 15-34 років; коефіцієнт смертності молоді, у розрахунку на 100 тис. населення у віці 15-34 років; частка померлих осіб у віці 15-34 рр. у загальній чисельності населення, %; середня очікувана тривалість життя при досягненні віку 15 років, років; середній вік смертності молоді).

4. *Міграційна мобільність молоді* (інтенсивність прибуття молоді, у розрахунку на 10 тис. населення у відповідному віці; інтенсивність вибуття молоді, у розрахунку на 10 тис. населення у відповідному віці; частка молоді, що прибула, у загальній чисельності іммігрантів, %; частка молоді, що вибула, у загальній чисельності емігрантів; співвідношення іммігрантів та емігрантів у віці 15-34 рр.; середній вік прибуття мігрантів у віці 15-34 років; середній вік вибуття мігрантів у віці 15-34 років).

Для побудови однорідних динамічних рядів емпіричного показника для кожної групи індикаторів у межах Карпатського регіону України здійснено нормування індикаторів-стимуляторів та індикаторів-дестимуляторів. Побудовані динамічні ряди нормованих значень індикаторів дозволили визначити вагові коефіцієнти індикаторів і груп показників методом попарних кореляційних порівнянь. Вагові коефіцієнти є постійними величинами протягом досліджуваного періоду. Інтегральний індекс розвитку демографічного потенціалу молоді розраховано методом зважування групових коефіцієнтів

Карпатський регіон України характеризується звуженим типом природного відтворення, інтенсивними процесами старіння і значними деформаціями статевовікової структури населення. Нестійкість демографічної сфери веде до зменшення частки економічно активного населення, а у підсумку – і до частки молоді у суспільстві, дефіциту робочої сили на ринку праці. Примітно, що інтенсивність депопуляційних процесів унаслідок низького рівня народжуваності у Карпатському регіоні України упродовж досліджуваного періоду спричинена також зниженням частки жінок у фертильному віці 15-34 рр. (близько 15 %). Збереження поточної тенденції природного відтворення призведе до погіршення якості демографічних процесів та унеможливлення збільшення демографічного потенціалу молоді Карпатського регіону України. Зокрема, у 2010-2020 рр. рівень шлюбності молоді в областях Карпатського регіону зменшився з 39 % до 28 %, а інтенсивність народжуваності серед молодих жінок скоротилася на 17 %, сумарний коефіцієнт народжуваності у 2020 р. знизився до позначки 1,32 дитини на одну жінку фертильного віку, що на 40 % нижче від еталонного значення (2,1 дитини), необхідного для забезпечення простого режиму відтворення.

Для областей Карпатського регіону соціально-демографічні детермінанти мають диференційований вплив на розвиток демографічного потенціалу молоді. Так, для Закарпатської області з групи індикаторів «Концентрація молоді» найбільшу вагову значущість має співвідношення кількості молоді до кількості населення у економічно активному віці (26,2 %), натомість, для Чернівецької – співвідношення кількості молоді у сільській місцевості до загальної кількості молоді (25,7 %). У групі «Природне відтворення молоді» частка молоді-жінок у фертильному віці у загальній чисельності жінок в Івано-Франківській області має найвищу вагу (17,4 %), порівняно з Львівською областю, де найбільший вплив на розвиток демографічного потенціалу за цією складовою має рівень народжуваності жінками у віці 15-34 років (17,6 %).

Варто відзначити, що у групі «Природні втрати молоді» порівняно з іншими складовими розвитку демографічного потенціалу спостерігається найбільша диференціація вагової значущості індикаторів у всіх областях Карпатського регіону України. У Закарпатській, Івано-Франківській і Львівській областях найбільший вплив на розвиток демографічного потенціалу за складовою втрат має частка померлих осіб у віці 15-34 рр. у загальній чисельності населення (25,6 %, 26,7 % і 22,9 % відповідно), а найменший – середня очікувана тривалість життя при досягненні віку 15 років (10,9 %, 14,4 % і 14,8 % відповідно). Натомість, в Чернівецькій області коефіцієнт смертності молоді (24,6 %) має найвищу вагову цінність для розвитку демографічного потенціалу молоді.

Області Карпатського регіону порівняно з іншими економічними зонами України характеризуються низьким рівнем міграційної безпеки та відповідно високими значеннями вагових коефіцієнтів міграційних детермінант порівняно з середньодержавними показниками. Так, інтенсивність вибуття молоді на рівні 15,3 % і 13,8 % впливають на розвиток демографічного потенціалу Закарпатської і Івано-Франківської області; для порівняння, в Україні ваговий коефіцієнт рівний 11,9 %. Співвідношення іммігрантів та емігрантів у віці 15-34 рр. для Закарпатської і Чернівецької областей має найбільші ваги (14,1 % і 14,4 % відповідно), порівняно з середньодержавним показником (10,9 %).

Івано-Франківська область у 2020 р. була лідером серед інших областей Карпатського регіону за рівнем природних втрат молоді (0,982). За досліджуваний період втрати молоді збільшилися на 14,5 %. Найбільший рівень природних втрат молоді Івано-Франківської області спостерігалися у 2020 р., натомість, Львівської області – у 2018 р., для якої за 2010-2020 рр. спостерігається збільшення втрат на 7 %. Рівень природних втрат молоді Карпатського регіону України мав висхідну динаміку, збільшився з 0,862 у 2010 р. до 0,966 у 2020 р. Середньодержавні

природні втрати молоді мали вищий помірного рівня, за 2010-2020 рр. зросли на 14 %. Примітно, що до 2014 р. природні втрати мали стійку тенденцію до зниження. Військово-політичні потрясіння стали причинами зростання емпіричного показника, середньорічний рівень зростання якого, починаючи з 2015 р., був рівний 1,2 %.

Масштабність і тривалість зовнішньої міграції молоді з України впливають на якість життя, економічний розвиток регіонів через перекази мігрантів та активну прикордонну торгівлю, а також на демографічну ситуацію в країні й екістико-поселенську структуру. За останні роки спостерігається значне масштабування зовнішньої міграції (освітньої, трудової, стаціонарної) молоді з Карпатського регіону України. Геопросторовий розвиток Карпатського регіону України має стратегічні й економічні переваги (орієнтація на високі соціально-економічні стандарти життя, працедефіцитний ринок праці, транскордонний розвиток, інтегральні освітні системи тощо). Карпатський регіон України є сусідом 1-го порядку для країн ЄС, що є головною передумовою формування та розвитку економічних, політичних, культурних та інших міжнародних зв'язків, а, у підсумку, каталізатором процесів нарощування міграційного потенціалу та позитивних аспірацій серед молоді регіону.

Міграційна мобільність молоді областей Карпатського регіону України за 2010-2020 рр. мала сигмуїдальний характер і детермінувалася в основному соціально-економічним середовищем (рис. 1). Так, за 2010-2014 рр. спостерігається середньорічне зростання рівня міграційної мобільності молоді в Карпатському регіоні на 1,8 %, а у 2015-2020 рр. – 2,0 %. Рівень міграційної мобільності молоді Львівської області збільшився з 0,775 у 2010 р. до 0,822 у 2020 р., Івано-Франківської області – з 0,786 у 2010 р. до 0,847 у 2020 р. Натомість, для Чернівецької області спостерігається зменшення рівня міграційної активності населення з 0,786 у 2010 р. до 0,760 у 2020 р. Середньодержавні значення міграційної мобільності молоді за досліджуваний період були найбільшими у 2020 р. (0,764) і найменшими у 2016-2017 рр. (0,725).

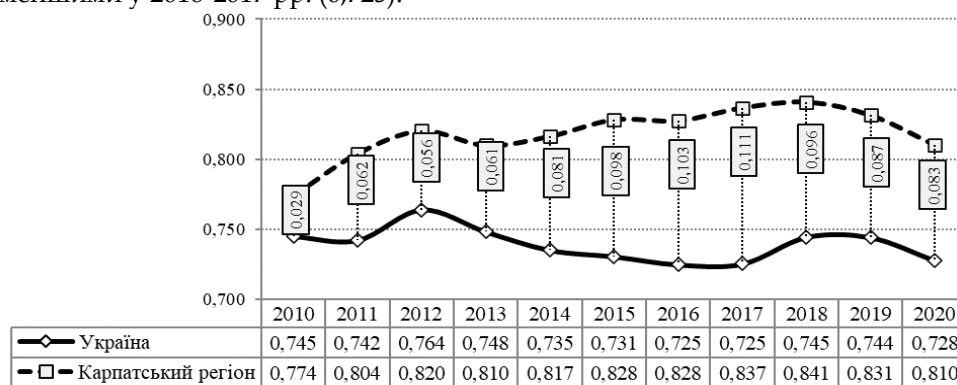


Рис. 1. Рівень міграційної мобільності молоді Карпатського регіону та України, 2010-2020 рр.
Джерело: побудовано на основі авторських розрахунків

Результати аналізу дозволили підтвердити тезу про значно вищий рівень міграційної мобільності молоді областей Карпатського регіону порівняно з середньодержавними значеннями. Так, рівень міграційної мобільності молоді Карпатського регіону України збільшився близько на 10 % (з 0,77 у 2010 р. до 0,83 у 2019 рр.). Натомість, цей показник по Україні залишався сталим на рівні 0,725-0,735. Примітно, що диференціація рівнів міграційної мобільності молоді Карпатського регіону та Україні становить близько 3 рази. Суттєве зменшення інтенсивності міграційних процесів серед молоді у 2020 р. є наслідком суворих карантинних обмежень унаслідок поширення пандемії COVID-19.

Розвиток демографічного потенціалу областей Карпатського регіону України має каузальний зв'язок з міграційною мобільністю молоді. Так, демографічний потенціал Закарпатської області на 24,1 % залежить від міграційної мобільності молоді. Натомість, демографічний потенціал Чернівецької області на 25-26 % визначається факторами впливу інших демографічних детермінант (народжуваності, смертності, демографічної структури) і на 19,9 % - фактором міграції молоді. Примітно, що компонента «Концентрація молоді» має найбільшу вагову цінність для розвитку демографічного потенціалу молоді для всіх областей Карпатського регіону. Для України більшу значущість має компонента «Природні втрати молоді» (27,5 %) у процесі розвитку демографічного потенціалу, а найменшу – «Міграційна мобільність молоді» (19,2 %).

Прикладною цінністю розробленого методичного підходу до оцінювання розвитку демографічного потенціалу регіону є моніторинг соціально-демографічної ситуації у проекції трьох детермінант – міграції, відтворення і втрат. Низхідна динаміка індексу свідчить про деструктивні процеси у демографічній системі регіону, які ведуть до депопуляції території, трансформації статевовікової структури населення, зменшення інтелектуально-кадрового ресурсу регіону, інтенсивного старіння населення тощо. Протягом 2010-2020 рр. у Карпатському регіоні України темп розвитку демографічного потенціалу молоді був на 20 % більшим, ніж в Україні загалом. Однак, спостерігається тенденція спаду, зокрема з 0,901 у 2010 р. до 0,883 у 2020 р. в областях Карпатського регіону України та з 0,788 у 2010 р. до 0,752 у 2020 р. в Україні загалом (рис. 2). Найбільша диференціація значень індексу демографічного потенціалу молоді Карпатського регіону й України спостерігалася у 2016-2017 рр. і 2020 р., причинами якої була інтенсифікація міграційних процесів молоді саме з областей Карпатського регіону та незначний рівень народжуваності порівняно з середньодержавними показниками.

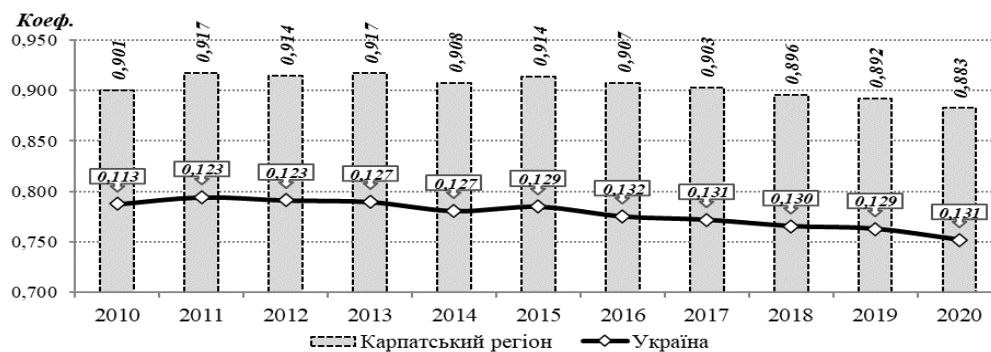


Рис. 2. Розвиток демографічного потенціалу молоді Карпатського регіону та України: інтегрально-диференційований підхід, 2010-2020 рр.

Джерело: побудовано на основі авторських розрахунків

Формування інформаційно-аналітичного забезпечення моніторингу демографічного потенціалу регіону, зокрема і міграційної ситуації серед молоді, має статистичні обмеження через відсутність повних і комплексних баз даних на предмет обсягів, причин і тривалості зовнішньої міграції населення загалом і молоді зокрема. Недосконалість системи обліку та моніторингу міграційних процесів в Україні, відсутність законодавчих норм щодо обов'язкової реєстрації зміни місця проживання підвищують ризики недообліку реальних міграційних потоків, особливо у контексті дослідження еміграційного вектору міграції молоді.

ВИСНОВКИ З ДАНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ РОЗВІДОК У ДАНОМУ НАПРЯМІ

У результаті проведеного аналізу можна визначити, що гіперактивна міграційна мобільність населення критично погіршила якісний вимір демовідтворювальних процесів та унеможливила ефективне функціонування інституту сім'ї у забезпеченні природного відтворення. По-перше, масова еміграція жінок і дітей спричинила значне вимивання людських ресурсів у віці 15-34 років і призвела до створення великої кількості сімей дистантного типу. По-друге, військова мобілізація чоловіків та, як наслідок, підвищення рівня смертності та інвалідності у результаті військових дій є ризиком втрати людського потенціалу країни. По-третє, особливість вимушеної міграції полягає у тому, що у процеси переміщення залучені як міграційно активні особи, так і пасивне населення, яке за безпекових чинників не мали позитивних міграційних аспірацій і не здійснювали жодних намірів щодо планування і організації міграційного процесу (отримання візи, організація логістики, вивчення мови тощо). Лібералізація візового законодавства ЄС у частині спрощення міграційних процедур щодо перетину кордону, у т.ч. отримання права перетину кордону з використанням лише паспорта громадянина України для дорослого населення або свідоцтва про народження для дітей, а також соціально-економічне забезпечення вимушених мігрантів на території ЄС (безкоштовне проживання, харчування, проїзд, навчання, надання дозволів на проживання на території країн ЄС) створили сприятливе середовище для адаптації мігрантів та залучення великих обсягів людських ресурсів до соціуму приймаючої країни, а також імплементацію робочої сили у ринок праці.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Renaud F, Bogardi J, Dun O, Warner K. Control, adapt or flee: How to face environmental migration. Bonn: United Nations University Institute for Environmental and Human Security; 2007. (Paper 5/2007, Interdisciplinary Security Connections) <http://www.ehs.unu.edu/file.php?id=259>.
2. Findley S. Does drought increase migration? A study of migration from rural Mali during the 1983–1985 drought. *International Migration Review*. 1994, 28(3), p. 539-553.
3. Henry S, Bilsborrow R. Migrant destination choice: A place utility approach in Burkina Faso, *International Union for the Scientific Study of Population, XXVI international population conference; Marrakech. 27 Sept–3 Oct 2009*. 2009.
4. Massey D, Axinn W, Ghimire D. Environmental change and out-migration: Evidence from Nepal. *Population and Environment*. 2010, 32 (2-3), p. 109-136.
5. Gómez, M. G., Giráldez, M. S. O. The causality between economic growth and immigration in EU/EFTA member states. *Documentos de trabajo do Departamento de Economía Aplicada*, 2017 (No. 1701). URL: <http://webx06.webs4.uvigo.es/wp-content/uploads/2019/05/wp1701.pdf>
6. Arthur, P. L., Ensor, J., van Faassen, M., Hoekstra, R., Peters, N. Migrating People, Migrating Data: Digital Approaches to Migrant Heritage. *Journal of the Japanese Association for Digital Humanities*, 2018, 3(1), p. 98-113. https://doi.org/10.17928/jjadh.3.1_98.
7. Kazlauskienė, A., Rinkevičius, L. Lithuanian “brain drain” causes: Push and pull factors. *Engineering economics*, 2006, 46(1), p. 27-37.
8. Гець В.М. Економіка України: ключові проблеми і перспективи. *Економіка і прогнозування*. 2016. № 1. С. 7-22.
9. Vasylytsiv T., Mulska O., Levytska O., Kalyta O., Kohut M., Biletska I. External migration and endogenous development nexus: challenges for the sustainable macroeconomic policy. *Estudios de Economía Aplicada*, 2021, 39(8). DOI: <https://doi.org/10.25115/eea.v39i8.4770>
10. Vasylytsiv T., Lupak R., Kynytska-Iliash M. Social security of Ukraine and the EU: aspects of convergence and improvement of migration policy». *Baltic Journal*, 2019, Issue 5(4), pp. 50-58.
11. Оцінювання соціально-економічних наслідків зовнішньої міграції населення: методичні рекомендації / ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М. І. Долішнього НАН України» / за ред. д-ра екон. наук, проф. Т. Г. Васильців, 2020. 30 с.
12. Моделі ендогенного зростання економіки України: монографія / В.М. Гець, М.І. Скрипниченко, С.С. Шумська та ін.; ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України». К., 2007. 575 с.
13. Міграція в умовах трансформації регіональних ринків праці України: механізми регулювання: монографія / ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М. І. Долішнього НАН України»; наук. ред. У. Я. Садова. Львів, 2019. 263 с. <https://ird.gov.ua/irdp/p20190006.pdf>
14. Mulska O., Levytska O., Zaychenko V., Vasylytsiv T., Ilyash O. Pull environment of migration in the EU countries: Migration vector from Ukraine. *Problems and Perspectives in Management*, 2021, 19(4), p. 283-300. DOI:10.21511/ppm.19(4).2021.23.
15. Середовище зовнішньої міграції населення України: емпірика, моделювання і пріоритети політики регулювання: наукове видання / за ред. д.е.н., проф. Васильців Т.Г. ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М. І. Долішнього НАН України», 2021. 51 с.
16. Boiko V., Mulska O., Baranyak I., Levytska O. Ukrainian migration aspirations towards Germany: Analysis and development scenarios. *Comparative Economic Research*, 2021, 24(1), 65-84. URL: <https://www.ceeol.com/search/article-detail?id=946127>
17. Осіпова Л. В. Міграція робочої сили з України до ЄС на прикладі Польщі: ключові тенденції та проблемні аспекти в контексті своїнтеграції / Л. В. Осіпова, Ю. В. Кравчик // *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. – 2021. – № 5, т. 1. – С. 18-23. [https://doi.org/10.31891/2307-5740-2021-298-5\(1\)-3](https://doi.org/10.31891/2307-5740-2021-298-5(1)-3)

REFERENCES:

1. Renaud, F., Bogardi, J., Dun, O., Warner, K. (2007). Control, adapt or flee: How to face environmental migration. Bonn: United Nations University Institute for Environmental and Human Security. (Paper 5/2007, Interdisciplinary Security Connections) <http://www.ehs.unu.edu/file.php?id=259>.
2. Findley, S. (1994). Does drought increase migration? A study of migration from rural Mali during the 1983–1985 drought. *International Migration Review*, 28(3), 539-553.
3. Henry, S., Bilsborrow, R. (2009). Migrant destination choice: A place utility approach in Burkina Faso, *International Union for the Scientific Study of Population, XXVI international population conference; Marrakech. 27 Sept–3 Oct 2009*.
4. Massey, D., Axinn, W., Ghimire, D. (2010). Environmental change and out-migration: Evidence from Nepal. *Population and Environment*, 32 (2-3), 109-136.
5. Gómez, M. G., Giráldez, M. S. O. (2017). The causality between economic growth and immigration in EU/EFTA member states. *Documentos de trabajo do Departamento de Economía Aplicada* (No. 1701). URL: <http://webx06.webs4.uvigo.es/wp-content/uploads/2019/05/wp1701.pdf>
6. Arthur, P. L., Ensor, J., van Faassen, M., Hoekstra, R., Peters, N. (2018). Migrating People, Migrating Data: Digital Approaches to Migrant Heritage. *Journal of the Japanese Association for Digital Humanities*, 3(1), 98-113. https://doi.org/10.17928/jjadh.3.1_98.
7. Kazlauskienė, A., Rinkevičius, L. (2006). Lithuanian “brain drain” causes: Push and pull factors. *Engineering economics*, 46(1), p. 27-37.
8. Heyets, V.M. (2016). *Ekonomika Ukrayiny: klyuchovi problemy i perspektyvy* [Ukraine's economy: key problems and prospects]. *Ekonomika i prohozuvannya - Economics and forecasting*, 1, 7-22.
9. Vasylytsiv, T. (Ed.) (2020). Environment of external migration of the population of Ukraine: empiricism, modeling and priorities of regulation policy: scientific publication. SI “Institute of Regional Studies named after MI Dolishny NAS of Ukraine”, Lviv, 51 p.
10. Vasylytsiv, T., Lupak, R., Kynytska-Iliash, M. (2019). Social security of Ukraine and the EU: aspects of convergence and improvement of migration policy». *Baltic Journal*, 5(4), 50-58.

11. Vasylytsiv, T. (Ed.) (2020). Otsynuyvannya sotsial'no-ekonomichnykh naslidkiv zovnishn'oyi mihratsiyi naselennya [Assessment of socio-economic consequences of external migration]: metodychni rekomendatsiyi – methodological recommendations. SI "Institute of Regional Studies named after MI Dolishny NAS of Ukraine", Lviv.
12. Heyets, V., Skrypnychenko, M., Shumska, S. et al. (2007). Models of endogenous growth of the Ukrainian economy: monograph. SI "Institute of Economics and Forecasting of NAS of Ukraine". Kyiv. 575 p.
13. Sadova, U. (Ed.) (2019). Migration in the context of transformation of regional labor markets of Ukraine: regulatory mechanisms: monograph. SI "Institute of Regional Studies named after MI Dolishny NAS of Ukraine", Lviv, 263 p. <https://ird.gov.ua/irdp/p20190006.pdf>
14. Mulska O., Levytska O., Zaychenko V., Vasylytsiv T., Ilyash O. Pull environment of migration in the EU countries: Migration vector from Ukraine. Problems and Perspectives in Management, 2021, 19(4), p. 283-300. DOI:10.21511/ppm.19(4).2021.23.
15. Vasylytsiv, T., Mulska, O., Levytska, O., Kalyta, O., Kohut, M., Biletska, I. (2021). External migration and endogenous development nexus: challenges for the sustainable macroeconomic policy. Estudios de Economia Aplicada, 39(8). DOI: <https://doi.org/10.25115/eea.v39i8.4770>
16. Boiko, V., Mulska, O., Baranyak, I., Levytska, O. (2021). Ukrainian migration aspirations towards Germany: Analysis and development scenarios. Comparative Economic Research, 24(1), 65-84. URL: <https://www.cceol.com/search/article-detail?id=946127>
17. Osipova L. V. & Kravchuk Yu.V. (2021) Labor migration from Ukraine to the EU on the example of Poland: key trends and problems aspects in the context of European integration. Herald of Khmelnytskyi National University. Economic sciences, 5 part 1 (298) 23-30 [in Ukrainian] [https://doi.org/10.31891/2307-5740-2021-298-5\(1\)-3](https://doi.org/10.31891/2307-5740-2021-298-5(1)-3)

DEVELOPMENT OF DEMOGRAPHIC POTENTIAL OF THE CARPATHIAN REGION OF UKRAINE IN THE VECTOR OF INTENSIVE YOUTH MIGRATION MOBILITY

Olha MULSKA, Ihor BARANYAK

M. Dolishnyi Institute of Regional Research of National Academy of Sciences of Ukraine

The problem of intensification, uncontrolled spread of migration mobility of young people is widespread in many countries of the world but remains a challenge for Ukraine, where low economic growth is both the cause and consequence of significant migration of young people, which leads to a weakening of intellectual and personnel security and a decrease in the demographic potential of the country. mobility of young people. The method of studying the demographic potential of young people in the Carpathian region is to be forming an empirical guide based on an integrated assessment of demographic indicators. The integral index for the development of the demographic potential of young people is calculated by weighing group coefficients.

It is established that the regions of the Carpathian region of Ukraine have a moderate level of human potential among young people. Migration mobility of young people of the Carpathian region of Ukraine from 2010-to 2020 was sigmoidal and determined mainly by the socio-economic environment. It was found that the average annual increase in the level of migration mobility of young people in the Carpathian region of Ukraine was 1.8%. From 2010-to 2020 in the Carpathian region of Ukraine, the rate of development of the demographic potential of young people was 20% higher than in Ukraine as a whole. There is a downward trend, from 0.901 in 2010 to 0.883 in 2020 in the Carpathian region of Ukraine and from 0.788 in 2010 to 0.752 in 2020 in Ukraine as a whole.

The applied value of the developed methodological approach to assessing the development of the demographic potential of the region is the monitoring of the socio-demographic situation in the projection of three determinants – migration, reproduction, and losses. The downward dynamics of the index indicate destructive processes in the demographic system of the region, which lead to the depopulation of the territory, the transformation of the sexual structure of the population, a decrease in the intellectual and human resources of the region, intensive ageing of the population, etc.

Keywords: youth; Carpathian region; migration mobility; potential; natural losses; demographic sustainability; monitoring.

РОЗВИТОК МЕТОДИКИ ПЛАНУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Світлана ДЖЕРЕЛЕЙКО¹, Павло НАГОРНИЙ², Оксана ЛОПАТОВСЬКА³

¹ Хмельницький кооперативний торговельно-економічний інститут

<https://orcid.org/0000-0002-4018-2481>

e-mail: svetadzereleiko@gmail.com

² Хмельницький кооперативний торговельно-економічний інститут

<https://orcid.org/0000-0002-3569-2313>

e-mail: p_nagorny@yahoo.com

³ Хмельницький кооперативний торговельно-економічний інститут

<https://orcid.org/0000-0002-9301-3833>

e-mail: oksana_v_l@ukr.net

У дослідженні розкрито актуальність, по-перше, забезпечення фінансової стійкості суб'єктів господарювання за сучасних умов; по-друге, використання в таких цілях якнайкращих методичних підходів, що дозволяє забезпечити високу якість управління в цій сфері та від чого в значній мірі залежить фінансова безпека суб'єкта бізнесу. Визначено базисні завдання методики планування фінансової стійкості суб'єкта господарювання, які стосуються складання прогнозного балансу, узагальнення очікуваних змін в активах та пасивах балансу внаслідок виконання всіх планових показників, оцінки ймовірного фінансового стану суб'єкта господарювання протягом та на кінець планового періоду, обґрунтування заходів щодо забезпечення фінансової стійкості та платоспроможності. На основі даних досліджуваного суб'єкта господарювання складено прогнозний баланс активів і пасивів суб'єкта господарювання на кінець 2022 р. На основі розрахованих даних прогнозного балансу визначено значення планових показників фінансового стану суб'єкта господарювання на 2022 р. Здійснено критеріальну оцінку планових параметрів фінансової стійкості та розроблено плановий баланс грошових потоків суб'єкта господарювання на 2022 р.

Ключові слова: суб'єкти господарювання, фінансовий стан, управління фінансами, фінансова стійкість, планування, методичні підходи, аналізування, забезпечення.

<https://doi.org/10.31891/mdes/2022-4-4>

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ У ЗАГАЛЬНОМУ ВИГЛЯДІ ТА ЇЇ ЗВ'ЯЗОК ІЗ ВАЖЛИВИМИ НАУКОВИМИ ЧИ ПРАКТИЧНИМИ ЗАВДАННЯМИ

Як відомо, ефективність фінансово-господарської діяльності кожного суб'єкта господарювання, сталий та поступальний його розвиток в сучасному ринковому середовищі вимагає попередньої розробки та обґрунтування чіткої стратегії і плану функціонування. В умовах ринкової економіки та самоокупності, конкурентного середовища планування стає головною функцією гарантування належного рівня життєздатності та конкурентоспроможності суб'єкта господарювання. Систему планів підприємств входять документи різного характеру – від виробництва до збуту продукції (товарів, Робіт, послуг). Однак, ключовими з них завжди є фінансові показники, а якщо брати коротко- і середньострокові плани, то превалюючим тут слугує збереження гарантовано достатнього рівня фінансової стійкості і платоспроможності суб'єкта господарювання.

Такий висновок можна зробити виходячи з того, що фінансові ресурси є джерелом фінансування всіх заходів та планів суб'єкта господарювання, а в умовах їх нестачі під сумнів об'єктивно ставиться виконання більшості планів. Крім того, фінансова стратегія суб'єкта господарювання охоплює такі види фінансової діяльності суб'єкта господарювання, як формування та використання фінансових ресурсів, фінансове забезпечення операційної та інвестиційної діяльності у відповідності з матеріальними і ресурсними можливостями суб'єкта господарювання, оптимізація структури необоротних і оборотних активів і джерел їх формування, забезпечення фінансової стійкості суб'єкта господарювання на ринкових засадах, визначення шляхів запобігання кризового стану, забезпечення стабільного ресурсозбалансованого кругообігу виробничих фондів і досягнення високих кінцевих фінансових результатів діяльності та ін.

Таким чином, актуалізується роль і значимість розробки та застосування якісної методики забезпечення фінансової стійкості суб'єктів господарювання, що є процесом внутрішнього управління фінансовими ресурсами, невід'ємною складовою системи управління фінансово-господарською діяльністю суб'єкта господарювання, головною складовою функції планування діяльності і розвитку суб'єкта господарювання.

Крім того, в процесі забезпечення фінансової стійкості також досягаються: ресурсне збалансування повноцінної операційної діяльності; залучення прогнозованих реальних інвестицій; раціональне розміщення та ефективне використання наявних фінансових ресурсів; пошук,

виявлення та ефективне використання додаткових джерел фінансових ресурсів; необхідні передумови фінансової стабільності і конкурентоспроможності; оперативний контроль за грошовими потоками і оперативне реагування на хід виконання фінансового плану; пошук альтернативних рішень на випадок невиконання планових завдань у прогнозованих обсягах.

Саме тому, нові розробки у сфері методики планування, а, відповідно, й забезпечення фінансової стійкості суб'єктів господарювання актуальні й з позиції ефективного довгострокового управління бізнесом і, що важливіше, ці питання актуальні завжди.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Теоретико-методичні засади і практичні аспекти, а також методика аналізування фінансово-економічного стану суб'єктів господарювання як найбільш комплексної і узагальнюючої характеристики, достатньо детально проаналізовані у дослідженнях І. Бланка [1,с.15-19], М. Заюкової [4,с.98-105], Т. Зубка [5,с.81-88], Н. Фокіна, В. Бокія [12,с.111-114], тоді як у більш концентрованому вигляді, а саме в аспекті проблематики фінансової стійкості, ці ж положення викладено в працях Т. Васильців, О. Ярошка [2,с.132-136], К. Горячевої [3,с.65-67] та інших дослідників.

Концепційні положення, а також методико-прикладні засади управління фінансовою стійкістю суб'єктів господарювання стали предметом наукових дискурсів В. Марціна [10,с.26-28], А. Савельєва [11,с.144-152], Ю. Цал-Цалка [13,с.11-18] та інших науковців.

Безпосередньо практичні засади управління фінансовою стійкістю суб'єктів господарювання, причому на різних рівнях управління економікою, досліджуються у публікаціях таких вітчизняних і зарубіжних науковців, як В. Куцик [6,с.244-249], Р. Лупак, М. Куницька-Ляш, А. Дідич [15,с.8-15; 7,с.248-252], О. Лісінчук [8,с.51-56], О. Манойленко [9,с.60-63] та інші.

ВИДІЛЕННЯ НЕВИРІШЕНИХ РАНІШЕ ЧАСТИН ЗАГАЛЬНОЇ ПРОБЛЕМИ, КОТРИМ ПРИСВЯЧУЄТЬСЯ СТАТТЯ

Разом з тим, методика і аналізу, і планування фінансової стійкості суб'єктів господарювання не є константою, а постійно змінюється, вдосконалюється. Ті суб'єкти бізнесу, які здатні оперативно розробити і впровадити у власну господарську практику сучасні методики забезпечення фінансової стійкості, зможуть на кращих засадах уберегти власну фінансову безпеку, створити умови для тривалої життєздатності, а також перемагати в конкурентній боротьбі. Відтак, методика планування фінансової стійкості суб'єктів господарювання потребує свого постійного розвитку й удосконалення.

ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ

Метою статті є удосконалення методики планування фінансової стійкості суб'єктів господарювання шляхом розробки та апробації відповідного авторського підходу.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

У методиці планування та надалі – забезпечення належного фінансового стану суб'єктів господарювання завершальним етапом якраз і є планування фінансової стійкості шляхом складання прогнозного балансу активів і пасивів на кінець планового періоду. Водночас, необхідність складання прогнозного балансу зумовлена потребою передбачити фінансовий стан суб'єкта господарювання (включаючи показники фінансової стійкості та платоспроможності) як на кінець, так і протягом планового періоду з врахуванням змін в активах і пасивах, які відбудуться під впливом виконання показників попередніх розділів фінансового плану.

Метою складання прогнозного балансу є визначення структурних змін в активі і пасиві балансу на кінець планового періоду за умов виконання передбачуваних показників фінансового плану, оцінка їх впливів на фінансовий стан суб'єкта господарювання та запобігання його погіршенню.

До завдань складання прогнозного балансу суб'єкта господарювання відносяться:

- 1) узагальнити очікувані зміни в активі та пасиві балансу внаслідок виконання всіх планових показників;
- 2) оцінити ймовірний фінансовий стан суб'єкта господарювання протягом та на кінець планового періоду;
- 3) вжити заходів щодо забезпечення підприємству передумов фінансової стабільності (фінансової стійкості, платоспроможності, кредитоспроможності та ліквідності боргових зобов'язань).

Додамо, що саме за умов забезпечення фінансової стабільності стає можливим ритмічний кругообіг виробничих фондів суб'єкта господарювання, виконання підприємством прогнозованих обсягів операційної, інвестиційної та фінансової діяльності, отримання прибутку для економічного і соціального розвитку суб'єкта господарювання. Крім того, фінансова стійкість формує імідж підприємству, створює сприятливі передумови для ділових відносин з партнерами, що в ринкових умовах є суттєвим чинником конкурентоспроможності.

Основними етапами складання прогнозного балансу є: 1) визначення його форми і змісту; 2) розрахунок очікуваної величини статей активу і пасиву балансу; 3) ув'язування статей активу і пасиву балансу; 4) критична оцінка прогнозних даних балансу; 5) розробка заходів щодо забезпечення фінансової стійкості суб'єкта господарювання.

У таблиці 1 наведено прогнозний баланс активів і пасивів суб'єкта господарювання на кінець планового періоду. Як видно з таблиці, загальна сума активів суб'єкта господарювання згідно планових показників у 2022 р. має збільшитися на 0,22 %, що стане позитивною тенденцією до збільшення обсягів господарської діяльності суб'єкта господарювання.

При розрахунку величини статей активу балансу суб'єкта господарювання на 2022 р. враховано передбачені планом зміни балансової вартості необоротних активів, зокрема, зменшення залишкової вартості нематеріальних активів, основних засобів та інвестиційної нерухомості, виходячи з розрахунків амортизації, прогнозованих довгострокових фінансових вкладень і т. ін.

Крім того, відбудуться й певні позитивні зрушення в структурі активів суб'єкта господарювання. Так, збільшиться як сума, так і частка оборотних активів (з 1364 млн грн до 1483,6 млн грн, тобто збільшення суми становитиме на 8,77 %, а збільшення частки в загальній сумі активів – на 1,34 %). Причому по оборотних активах збільшення їх суми відбудеться за такими статтями, як готова продукція (у 6,6 р.) та товари (на 34,12 %). Водночас, зменшиться за такими статтями, як виробничі запаси (на 8,3 %), дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги (на 3,23 %), дебіторська заборгованість за розрахунками (на 11,76 %) та грошові кошти і їх еквіваленти (на 45,05 %).

Щодо пасивів, то у плановому 2022 р. очікується незначне збільшення суми власного капіталу (на 0,83 %) та зменшення суми поточних зобов'язань (на 7,41 %). Забезпечення останнього є позитивною тенденцією, оскільки сприятиме покращенню ліквідності та платоспроможності суб'єкта господарювання.

Таблиця 1

Прогнозний баланс активів і пасивів суб'єкта господарювання на кінець 2022 р.

Групові статті балансу (розділи)	Значення показника на кінець 2021 р.		Значення показника на кінець 2022 р.		Відхилення планових значень від фактичних	
	Сума, млн грн	У % до підсумку	Сума, млн грн	У % до підсумку	Абсолютне (+/-)	Відносне (%)
1	2	3	4	5	6	7
I. Актив балансу						
1. Необоротні активи	7580,0	84,60	7476,0	82,29	-104,00	98,63
1.1. Нематеріальні активи:						
- залишкова вартість	10,0	0,11	4,0	0,04	-6,00	40,00
- первісна вартість	16,0	0,18	16,0	0,18	-	100,00
- накопичена амортизація	6,0	0,07	12,0	0,13	6,00	у 2,0 р.
1.2. Основні засоби						
- залишкова вартість	6536,0	72,95	6498,0	71,37	-38,00	99,42
- первісна вартість	9702,0	108,28	9805,0	108,28	103,00	101,06
- знос	3166,0	35,33	3307,0	36,91	141,00	104,45
1.3. Довгострокові фінансові інвестиції	295,0	3,29	295,0	3,29	-	100,00
1.4. Інвестиційна нерухомість:						
- залишкова вартість	739,0	8,25	679,0	7,58	-60,00	91,88
- первісна вартість	1154,0	12,88	1154,0	12,88	-	100,00
- знос	415,0	4,63	475,0	5,30	60,00	114,46
2. Оборотні активи	1364,0	15,22	1483,6	16,56	119,60	108,77
2.1. Виробничі запаси	106,0	1,18	97,2	1,08	-8,80	91,70
2.2. Готова продукція	5,0	0,06	32,8	0,37	27,80	у 6,6 р.
2.3. Товари	793,0	8,85	1063,6	11,87	270,60	134,12
2.4. Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	62,0	0,69	60,0	0,67	-2,00	96,77
2.5. Дебіторська заборгованість за розрахунками	34,0	0,38	30,0	0,33	-4,00	88,24

1	2	3	4	5	6	7
2.6. Поточні фінансові інвестиції	-	-	-	-	-	-
2.7. Грошові кошти та їх еквіваленти	364,0	4,06	200,0	2,23	-164,00	54,95
3. Витрати майбутніх періодів	16,0	0,18	20,0	0,22	4,00	125,00
Баланс	8960,0	100,00	8979,6	100,00	19,60	100,22
II. Пасив балансу						
4. Власний капітал	8162,0	91,09	8229,6	91,85	67,60	100,83
4.1. Статутний капітал	6230,0	69,5	6230,0	69,53	-	100,00
4.2. Пайовий капітал	1752,0	19,55	1752,0	19,55	-	100,00
4.3. Інший додатковий капітал	56,0	0,63	56,0	0,63	-	100,00
1	2	3	4	5	6	7
4.4. Резервний капітал	37,0	0,41	37,0	0,41	-	100,00
4.5. Нерозподілений прибуток	87,0	0,97	154,6	1,73	67,60	177,70
5. Довгострокові зобов'язання і забезпечення	150,0	1,67	150,0	1,67	-	100,0
5.1. Довгострокові кредити банків	-	-	-	-	-	-
5.2. Інші довгострокові зобов'язання	150,0	1,67	150,0	1,67	-	100,00
6. Поточні зобов'язання і забезпечення	648,0	7,23	600,0	6,70	-48,00	92,59
6.1. Короткострокові кредити банків	103,0	1,15	100,0	1,12	-3,00	97,09
6.2. Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	305,0	3,40	360,5	4,02	55,50	118,20
6.3. Поточні зобов'язання за рахунками:	267,0	2,98	139,5	1,56	-127,50	52,25
- з бюджетом	58,0	0,65	50,0	0,56	-8,00	86,21
- з позабюджетних платежів	22,0	0,25	20,0	0,22	-2,00	90,91
- зі страхування	46,0	0,51	18,5	0,21	-27,50	40,22
- з оплати праці	107,0	1,19	50,0	0,56	-57,00	46,73
- із внутрішніх розрахунків	1,0	0,01	1,0	0,01	-	100,00
6.4. Інші поточні зобов'язання	6,0	0,07	5,0	0,06	-1,00	83,33
7. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	-	-	-	-	-	-
Баланс	8960,0	100,0	8979,6	100,0	19,60	100,22

Передбачені в прогнозованому балансі вільні рядки можуть бути використані при потребі більшої деталізації розділів балансу. В залежності від структури необоротних активів та з врахуванням потреби підвищеного контролю за окремими їх статтями варто передбачати окремі субстатті. Так, в оборотних активах можуть бути виділені планові і непланові оборотні засоби. Планові оборотні засоби можуть бути вказані одним рядком або за номенклатурою статей балансу грошових ресурсів.

Результати розрахунків дають можливість зробити аналітичні висновки щодо зміни величини і структури активів та пасивів і оцінити їх з позицій впливу на фінансову стійкість суб'єкта господарювання. Так, аналізуючи структурні зміни в активі балансу суб'єкта господарювання необхідно звернути увагу на: оптимальність структури активів; динаміку необоротних і оборотних активів у порівнянні з динамікою обсягів обороту від реалізації товарів (робіт, послуг) і величини прибутку від операційної діяльності (за звітний і плановий періоди). Оцінку структурних змін у пасиві балансу суб'єкта господарювання потрібно виконати з урахуванням: достатності власного капіталу для забезпечення фінансової незалежності суб'єкта господарювання; оптимальності структури сукупного капіталу; динаміки джерел формування сукупного капіталу.

Для оцінки фінансового стану суб'єкта господарювання протягом планового 2022 р. потрібно використовувати такі коефіцієнти: автономії, фінансової залежності, фінансового ризику, довгострокового залучення капіталу, маневрування власного капіталу, нагромадження амортизації, реальної вартості основних засобів, мобільності оборотних активів, забезпеченості запасів і витрат власними коштами, майна виробничого призначення, загальної платоспроможності, проміжної платоспроможності, термінової та абсолютної платоспроможності.

Розраховані значення цих показників наведені в таблиці 2. Результати розрахунків підтверджують раціональність спланованих балансу грошових коштів та загального балансу суб'єкта господарювання, оскільки виконання показників цих планових документів у 2022 р. забезпечить покращення таких коефіцієнтів фінансового стану суб'єкта господарювання, як автономії, фінансової залежності, співвідношення власного і залученого капіталу, інвестування, маневрування власного капіталу, нагромадження амортизації, забезпеченості запасів і витрат власними коштами.

Крім того, прийнятними (порівняно з 2021 р.) залишаються значення таких коефіцієнтів, як довгострокового залучення капіталу, реальної вартості основних засобів, майна виробничого призначення, загальної платоспроможності.

Таблиця 2

Значення планових показників фінансового стану суб'єкта господарювання на 2022 р.

Показник	Планове значення показника у 2022 р.	Оптимальне значення	Значення показника у 2021 р.	Відхилення показника у плановому році до 2021 р.	Висновок за плановим значенням показника
Коефіцієнт автономії (концентрації власного капіталу)	0,92	$\geq 0,5$	0,91	0,01	Тенденція позитивна
Коефіцієнт фінансової залежності (концентрації залученого капіталу)	0,08	$\leq 0,5$	0,09	-0,01	Тенденція позитивна
Коефіцієнт співвідношення власного і залученого капіталу	11,0	≥ 1	10,3	0,7	Тенденція позитивна
Коефіцієнт інвестування	1,1	≥ 1	1,08	0,02	Тенденція позитивна
Коефіцієнт довгострокового залучення капіталу	0,018	$\rightarrow \min$	0,018	-	Значення показника прийнятне
Коефіцієнт маневрування власного капіталу	0,092	$\rightarrow \max$	0,071	0,021	Тенденція позитивна, необхідно збільшувати частку власного оборотного капіталу
Коефіцієнт нагромадження амортизації	0,34	$\rightarrow \min$	0,33	0,01	Тенденція негативна, необхідно спрямувати фінансові ресурси на оновлення основних засобів
Коефіцієнт реальної вартості основних засобів	0,73	-	0,73	-	Значення показника прийнятне
Коефіцієнт мобільності оборотних активів	0,13	-	0,27	-0,14	Тенденція негативна, але значення показника прийнятне
Коефіцієнт забезпеченості запасів і витрат власними коштами	0,85	$\rightarrow \max$	0,72	0,13	Тенденція позитивна
Коефіцієнт майна виробничого призначення	0,86	-	0,83	0,03	Значення показника прийнятне
Коефіцієнт загальної платоспроможності (покриття)	2,5	2,0 - 2,5	2,13	0,37	Значення показника оптимальне
Коефіцієнт проміжної платоспроможності	2,34	0,7 - 0,8	0,73	1,61	Значення показника завищене, необхідно зменшувати розмір товарних запасів
Коефіцієнт абсолютної платоспроможності	0,37	0,1 - 0,2	0,56	-0,19	Значення показника дещо завищене, необхідно зменшувати залишок грошових коштів

Дещо негативною є тенденція до певного погіршення показників «коефіцієнт нагромадження амортизації» та «коефіцієнт мобільності оборотних активів», проте значення цих показників залишаються належними.

Потрібно зауважити, що завищеними (що є негативним) у плановому періоді є значення таких показників фінансової стійкості суб'єкта господарювання, як коефіцієнт проміжної платоспроможності та коефіцієнт абсолютної платоспроможності. Для їх покращення апарату управління підприємством необхідно оптимізувати (зменшити) розміри товарних запасів (передусім у роздрібній торговельній мережі) та зменшити залишки грошових коштів (які, наприклад, можуть бути вкладені у короткострокові фінансові інвестиції). Крім того, з метою покращення такого показника, як «коефіцієнт нагромадження амортизації» підприємству необхідно спрямувати частину вільних фінансових ресурсів на оновлення основних засобів. Проте, вважаємо, що ці завдання доцільно поставити на наступні періоди фінансового планування розвитку суб'єкта господарювання.

Успішне виконання поточного фінансового плану зумовлене налагодженням безперервного процесу кругообороту виробничих фондів шляхом забезпечення бездефіцитного

грошового потоку в часовому вимірі. Оскільки рух виробничих фондів опосередковується рухом грошей, то грошовий потік повинен бути прогнозованим. Тому поряд з визначенням джерел надходження грошових ресурсів та напрямів їх використання за видами діяльності на плановий період, необхідно визначити позитивний і негативний грошові потоки в розмірі окремих часових інтервалів планового періоду і збалансувати їх з таким розрахунком, щоб грошей було ні багато ні мало, а саме стільки, скільки їх потрібно в той, чи інший момент часу. Прогнозований рух грошових потоків досягається в процесі оперативного фінансового планування.

Найбільш важливою табличною формою оперативного фінансового планування є баланс грошових потоків. Представимо його для аналізованого суб'єкта господарювання на плановий 2022 рік у таблиці 3. За результатами розрахунків видно, що фінансовий стан аналізованого суб'єкта господарювання буде стабільним протягом 2022 р. Певне зниження обсягів та ефективності діяльності припаде на початок року (січень – травень) та осінній період (серпень – жовтень). Проте очікується суттєве поживалення у червні - липні, а також листопаді – грудні.

Таблиця 3

Плановий баланс грошових потоків суб'єкта господарювання на 2022 р.

Статті	Значення показника за місяцями планування, млн грн.											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	1450	1450	1450	1450	1450	1500	1480	1450	1450	1450	1500	1500
Податок на додану вартість	207,4	207,4	207,4	207,4	207,4	214,5	211,6	207,4	207,4	207,4	214,5	214,5
Акцизний збір	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Інші вирахування з доходу	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Чистий дохід від реалізації продукції (робіт, послуг)	1242,6	1242,6	1242,6	1242,6	1242,6	1285,5	1268,4	1242,6	1242,6	1242,6	1285,5	1285,5
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	932,4	932,4	932,4	932,4	932,4	964,5	951,6	932,4	932,4	932,4	964,5	964,5
Валовий прибуток (збиток)	310,2	310,2	310,2	310,2	310,2	321	316,8	310,2	310,2	310,2	321	321
Інші операційні доходи	33,3	33,3	33,3	33,3	33,3	33,3	33,3	33,3	33,3	33,3	33,3	33,3
Адміністративні витрати	137,8	137,8	137,8	137,8	137,8	137,8	137,8	137,8	137,8	137,8	137,8	137,8
Витрати на збут	155,9	155,9	155,9	155,9	155,9	155,9	155,9	155,9	155,9	155,9	155,9	155,9
Інші операційні витрати	36,8	36,8	36,8	36,8	36,8	36,8	36,8	36,8	36,8	36,8	36,8	36,8
Прибуток (збиток) від операційної діяльності	13,0	13,0	13,0	13,0	13,0	23,8	19,6	13,0	13,0	13,0	23,8	23,8
Інші доходи	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Фінансові витрати	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5
Інші втрати	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Чистий грошовий потік (наростаючим підсумком)	11,5	23,0	34,5	46,0	57,5	79,8	97,9	109,4	120,9	132,4	154,7	177,0
Прибуток (збиток) від звичайної діяльності	11,5	11,5	11,5	11,5	11,5	22,3	18,1	11,5	11,5	11,5	22,3	22,3
Податок на прибуток	2,8	2,8	2,8	2,8	2,8	5,6	4,5	2,8	2,8	2,8	5,6	5,6
Чистий прибуток	8,7	8,7	8,7	8,7	8,7	16,7	13,6	8,7	8,7	8,7	16,7	16,7

Крім того, чистий грошовий потік (наростаючим підсумком) становитиме на кінець року 177,0 млн грн. Для забезпечення платоспроможності впродовж всього планового періоду суб'єкту господарювання доцільно скласти платіжний календар з щоденною, щотижневою або подекадною сегментацією грошових потоків, виходячи з виробничої необхідності.

Водночас, розроблені табличні форми та обґрунтовані в їх межах показники узгоджуються між собою, є досяжними та дозволяють суттєво покращити як фінансовий стан суб'єкта господарювання, так і створити передумови для удосконалення як подальшої планової роботи на підприємстві, так і покращити показники ефективності фінансово-господарської діяльності суб'єкта господарювання, забезпечити збільшення їх обсягів.

ВИСНОВКИ З ДАНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ РОЗВІДОК У ДАНОМУ НАПРЯМІ

Фінансова стійкість – одна з ключових характеристик суб'єкта господарювання, від якої залежить його здатність до довгострокового функціонування і збереження конкурентних позицій на ринку. Її забезпечення потребує впровадження якісної методики, у тому числі відносно планування параметрів фінансової стійкості суб'єкта бізнесу. Планування фінансової стійкості є однією з найбільш важливих складових системи планування діяльності суб'єкта господарювання, оскільки дозволяє обґрунтувати потребу і структуру суб'єкта господарювання в капіталі для забезпечення виконання планових обсягів операційної та інвестиційної діяльності, її збалансування з реально можливими джерелами формування капіталу у плановому періоді з тим, щоб забезпечити отримання позитивного кінцевого фінансового результату в розмірі, необхідному для подальшого економічного і соціального розвитку суб'єкта господарювання.

Під плануванням фінансової стійкості суб'єкта господарювання необхідно розуміти систематизований розрахунок головних фінансових показників його діяльності на оперативний (поточний) плановий період та вибір оптимальних відповідей до критеріїв оптимальності. Відповідно, методика забезпечення фінансової стійкості суб'єкта господарювання передбачає визначення системи ув'язаних в часі та просторі та узгоджених з метою і ресурсами заходів і дій, а також відповідних планових показників, спрямованих на виконання місії та цілей діяльності суб'єкта господарювання на відповідному етапі його планового життєвого циклу.

З метою апробації методичного підходу до забезпечення фінансової стійкості суб'єкта господарювання необхідно скласти плановий баланс, визначити потребу (на плановий період) суб'єкта бізнесу в оборотних та оборотних активах, скласти баланс грошових ресурсів. Перевірку оптимальності показників планового балансу суб'єкта господарювання здійснюють розрахувавши планові значення таких коефіцієнтів фінансового стану: автономії, фінансової залежності, фінансового ризику, довгострокового залучення капіталу, маневрування власного капіталу, нагромадження амортизації, реальної вартості основних засобів, мобільності оборотних активів, забезпеченості запасів і витрат власними коштами, майна виробничого призначення, загальної платоспроможності, проміжної платоспроможності, термінової та абсолютної платоспроможності.

Результати проведених розрахунків підтвердили, що аналізований в дослідженні суб'єкт господарювання має раціональний плановий баланс грошових коштів та загальний баланс, оскільки виконання показників цих планових документів у 2022 р. забезпечить покращення практично всіх коефіцієнтів фінансового стану суб'єкта господарювання. Визначено, що чистий грошовий потік (наростаючим підсумком) становитиме на кінець року 177,0 млн грн, а розроблені табличні форми та обґрунтовані в їх межах показники узгоджуються між собою, є досяжними та дозволяють суттєво покращити як фінансовий стан суб'єкта господарювання, так і створити передумови для удосконалення як подальшої планової роботи, так і покращити показники ефективності фінансово-господарської діяльності, забезпечити збільшення їх обсягів.

Подальші наукові дослідження у цьому напрямі стосуються удосконалення методики аналізування фінансового стану суб'єктів господарювання на загал.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Бланк І. А. Фінансовий менеджмент : Навч. посібник. К. : Ніка-Центр, 2001. 528 с.
2. Васильців Т. Г., Ярошко О. Р. Фінансова безпека суб'єкта господарювання: місце в системі економічної безпеки та пріоритети посилення на посткризовому етапі розвитку економіки. *Науковий вісник ЛТЕУ України*. 2018. Вип. 21.2. С. 132-136.
3. Горячева К. Фінансова безпека суб'єкта господарювання. Сутність та місце в системі економічної безпеки. *Економіст*. 2003. № 8. С. 65-67.

4. Заюкова М. С. Теорія фінансової стійкості суб'єкта господарювання : монографія. Вінниця : Вид-во «Універсум», 2009. 155 с.
5. Зубко Т. Л. [Оцінка рівня економічної безпеки суб'єкта господарювання галузі зв'язку](#). *Економіка. Менеджмент. Бізнес*. 2016. Вип. 3. С. 81-88.
6. Куцик В. І., Лупак Р. Л. [Моделювання конкурентних позицій підприємств реального сектора економіки на внутрішньому ринку](#). *Бізнес Інформ*. 2017. № 12 (479). С. 244-249.
7. Лупак Р. Л., Дідич А. М. Економічні основи забезпечення конкурентоспроможності суб'єкта господарювання в умовах ринкових відносин. *Науковий вісник ЛТЕУ України*. 2017. Вип. 20.6. С. 248-252.
8. Лісничук О. А. Розрахунок санаційного потенціалу суб'єкта господарювання: зарубіжний досвід та вітчизняна практика. *Інноваційна економіка*. 2019. № 5(31). С. 51-56.
9. Маноїленко О. В. Підходи до оцінки санаційного потенціалу тимчасово неплатоспроможних суб'єктів господарювання. *Економіка та держава*. 2016. № 1. С. 60-63.
10. Марцин В. С. Надійність, платоспроможність та фінансова стійкість – основні складові фінансового стану суб'єкта господарювання. *Економіка. Фінанси. Право*. 2008. № 7. С. 26-28.
11. Савельєва А. О. Фінансова стійкість суб'єкта господарювання та фактори, що впливають на неї. *Регіональна економіка*. 2018. Вип. 2. С. 144-152.
12. Фокіна Н. П., Бокій В. І. Економічна безпека суб'єкта господарювання – найважливіша складова фінансової стійкості. *Актуальні проблеми економіки*. 2003. № 8 (26). С. 111-114.
13. Цал-Цалко Ю. С. Фінансовий аналіз : Підручник. Київ : Центр учбової літератури, 2008. 566 с.
14. Samiilenko, H., Kyrychenko, S., Kravchuk, Y., Svinarova, H., & Shevchenko, A. (2021). Assessment of Investment Potential of Regions Under the Impact of the Potential-Forming Space Transformation. *IJCSNS International Journal of Computer Science and Network Security*, 21(10), 250-256.
15. Vasylytsiv T. G., Lupak R. L., Kynytska-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.
16. Samiilenko, H., Kyrychenko, S., Kravchuk, Y., Svinarova, H., & Shevchenko, A. (2021). Assessment of Investment Potential of Regions Under the Impact of the Potential-Forming Space Transformation. *IJCSNS International Journal of Computer Science and Network Security*, 21(10), 250-256.

REFERENCES:

1. Blank, Y. A. (2001). Financial management. Kyiv: Nyka-Tsentr. 528 p.
2. Vasylytsiv, T. G., Yaroshko O. R. (2018). Financial security of the enterprise: place in the system of economic security and priorities of strengthening at the post-crisis stage of economic development. *Scientific Bulletin of LTEU of Ukraine*. Vol. 21.2. pp. 132-136.
3. Gorjacheva, K. (2003). Financial security of the enterprise. The essence and place in the system of economic security. *Economist*. Vol. 8, pp. 65-67.
4. Zajukova, M. S. (2009). Theory of financial stability of the enterprise. Vinnyca: «Universum». 155 p.
5. Zubko, T. L. (2016). Assessment of the level of economic security of the communications company. *Economy. Management. Business*. Vol. 3. pp. 81-88.
6. Kutsyk, V. I., Lupak, R. L. (2017). Modeling of competitive positions of enterprises of the real sector of the economy in the domestic market. *Business Inform*. no 12 (479). pp. 244-249.
7. 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.
8. Lisnichuk, O.A. (2019). Calculation of the rehabilitation potential of the enterprise: foreign experience and domestic practice. *Innovative economy*. Vol. 5(31). pp. 51-56.
9. Manojlenko, O.V. (2016). Approaches to assessing the resolution potential of temporarily insolvent entities. *Economy and state*. Vol. 1. pp. 60-63.
10. Marcyn, V. S. (2008). Reliability, solvency and financial stability – the main components of the financial condition of the enterprise. *Economics. Finance. Law*, no. 7, pp. 26-28.
11. Saveljeva, A. O. (2018). Financial stability of the enterprise and the factors. *Regional economy*. Vol. 2. pp. 144-152.
12. Fokina, N. P., Bokij, V. I. (2003). Economic security of the enterprise – an essential component of financial stability. *Actual problems of economics*. Vol. 8 (26), pp. 98-110.
13. Cal-Calko, Ju. S. (2008). Financial analysis. Kyiv: Centr uchbovohoji literatury. 566 p.
14. Samiilenko, H., Kyrychenko, S., Kravchuk, Y., Svinarova, H., & Shevchenko, A. (2021). Assessment of Investment Potential of Regions Under the Impact of the Potential-Forming Space Transformation. *IJCSNS International Journal of Computer Science and Network Security*, 21(10), 250-256.
15. Vasylytsiv, T. G., Lupak, R. L., Kynytska-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). pp. 8-15.
16. Samiilenko, H., Kyrychenko, S., Kravchuk, Y., Svinarova, H., & Shevchenko, A. (2021). Assessment of Investment Potential of Regions Under the Impact of the Potential-Forming Space Transformation. *IJCSNS International Journal of Computer Science and Network Security*, 21(10), 250-256.

DEVELOPMENT OF METHODS OF PLANNING FINANCIAL SUSTAINABILITY OF BUSINESS ENTITIES

Svitlana DZERELEIKO, Pavlo NAGORNY, Oksana LOPATOVSKA
Khmelnyskyi Cooperative Trade and Economic Institute

The purpose of the article is to improve the methodology of planning the financial stability of economic entities by developing and testing the appropriate author's approach.

The study reveals the relevance, first, ensuring the financial stability of economic entities in modern conditions; secondly, the use of the best methodological approaches for such purposes, which allows to ensure high quality management in this area and on which the financial security of the business entity largely depends.

The basic tasks of the methodology of planning the financial stability of the entity, which relate to the forecast balance sheet, generalization of expected changes in assets and liabilities of the balance sheet due to all targets, assessment of probable financial condition of the entity during and at the end of the planning period. ensuring financial stability and solvency.

Under the planning of financial stability of the entity should be understood as a systematic calculation of the main financial indicators of its activities for the operational (current) planning period and the choice of optimal answers to the criteria of optimality. Accordingly, the method of ensuring the financial stability of the entity involves determining the system of time and space and coordinated with the purpose and resources of measures and actions, as well as relevant targets aimed at fulfilling the mission and objectives of the entity at the appropriate stage its planned life cycle.

The applied value of the research results is that on the basis of the data of the researched business entity the forecast balance of assets and liabilities of the business entity for the end of 2022 is made. A criterion assessment of the planned parameters of financial stability was made and the planned balance of cash flows of the business entity for 2022 was developed.

The scientific novelty of the research results is to deepen the methodological and applied foundations of managing the financial condition of economic entities by developing an author's methodology for planning the financial stability of the enterprise.

Keywords: business entities, financial condition, financial management, financial stability, planning, methodological approaches, analysis, provision.

КРИТИЧНИЙ АНАЛІЗ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ТА ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПРІОРИТЕТНИХ ГАЛУЗЕЙ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Марта КУНИЦЬКА-ІЛЯШ

Львівського національного університету ветеринарної медицини та біотехнологій імені С. З. Гжицького

<https://orcid.org/0000-0003-2559-1065>

e-mail: kunyskam@gmail.com

У статті акцентовано на актуальності формування й реалізації державної політики управління розвитком пріоритетних галузей національної економіки. Здійснено аналіз практик сучасного державного регулювання в цій сфері в Україні. Зокрема проаналізовано національні та державні стратегії і програми, які приймалися, реалізувалися та були дотичні до державної політики підтримання розвитку базових видів економічної діяльності та національної економіки загалом. Оцінено практику формування організаційно-управлінської системи менеджменту становленням і розвитком перспективних видів економічної діяльності в Україні. Надано загальну характеристику та оцінку інституційно-правового забезпечення регулювання розвитку реального сектора національної економіки України. Узагальнено проблемні аспекти державної політики забезпечення розвитку стратегічних галузей економіки України. Показано яким чином вони негативно позначаються на фінансовій безпеці таких галузей. Зроблено висновки в контексті перспектив усунення проблемних аспектів вітчизняної державної політики управління поступом пріоритетних галузей національної економіки.

Ключові слова: національна економіка, пріоритетні галузі, державна політика розвитку, фінансова безпека, державна структурна політика, проблемні аспекти та перспективи удосконалення.

<https://doi.org/10.31891/mdes/2022-4-5>

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ У ЗАГАЛЬНОМУ ВИГЛЯДІ ТА ЇЇ ЗВ'ЯЗОК ІЗ ВАЖЛИВИМИ НАУКОВИМИ ЧИ ПРАКТИЧНИМИ ЗАВДАННЯМИ

Україна відноситься до країн з ринковою системою господарювання, іншими словами економічна система якої заснована на принципах вільного підприємництва, у якій роль основного регулятора економічних відносин відіграє ринок. Однак, вона одночасно й соціально орієнтована, коли економічні процеси підпорядковуються вищій цілі – забезпеченню гідної високої якості життя, захищеності прав та реалізації свобод кожної людини.

Гармонізація цих завдань не можлива без потужної, ефективно функціонуючої та конкурентоспроможної національної економіки, в основі якої – ефективний реальний сектор національного господарства. Відомо, що кожна країна має свою галузеву спеціалізацію, реалізація потенціалу та конкурентних переваг і можливостей якої забезпечує її власне місце в системі міжнародного поділу праці. Ці галузі (види економічної діяльності) й вважаються пріоритетними. Відтак, характеризуються прискіпливою увагою з боку органів державного управління задля створення якнайкращих можливостей для їх ефективного функціонування й забезпечення передумов для подальшого поступу.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Загальні підходи до сутнісного трактування понять національної, економічної та фінансової безпеки держави, галузі, суб'єктів господарювання 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], Р. Лупак [15,с. 860-864] та ін. Важливість забезпечення безпосередньо фінансової безпеки, особливо галузевих систем і комплексів, які є стратегічно важливі для сталого соціально-економічного розвитку країни, 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. Іляш [8,с.82], Т. Ставерська [12,с.98-103] та ін.

ВИДІЛЕННЯ НЕВИРШЕНИХ РАНІШЕ ЧАСТИН ЗАГАЛЬНОЇ ПРОБЛЕМИ, КОТРИМ ПРИСВЯЧУЄТЬСЯ СТАТТЯ

Незважаючи на значну кількість публікацій з цієї проблематики на сьогодні недостатньо розробленими залишаються методико-прикладні рішення з удосконалення безпосередньо державної політики забезпечення розвитку та зміцнення фінансової безпеки галузевих економічних систем.

ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ

Метою статті є ідентифікація недоліків та проблемних аспектів державного регулювання у контексті забезпечення економічного зростання та фінансової безпеки пріоритетних видів економічної діяльності та галузей національної економіки України за для формування інформаційно-аналітичної основи щодо його подальшого вдосконалення.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Важливим етапом становлення державної політики забезпечення розвитку та гарантування безпеки пріоритетних видів економічної діяльності в Україні стало те, що у липні 2020 р. було утворено Міністерство з питань стратегічних галузей промисловості України, а у вересні 2020 р. затверджено положення про це міністерство, у якому зазначалося, що Мінстратегпром є центральним органом у системі вищих органів виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізацію державної промислової і військово-промислової політики, а також політики у сфері державного оборонного замовлення, оборонно-промислового комплексу, у літакобудівній галузі та у сфері космічної діяльності. Факт створення такої урядової структури, беззаперечно, слід вважати позитивним та таким, що спрямований на покращення системи державного планування розвитку національної економіки засобами підтримки й управління видами економічної діяльності, які вважаються пріоритетними.

До позитивного можна віднести й те, що до головних завдань функціонування міністерства також відносилися: активізація науково-дослідної, дослідно-конструкторської діяльності підприємств, функціонування державного фонду розвитку базових і критичних технологій, підтримки інновацій в оборонно-промисловому комплексі та в інших галузях промисловості; залучення інвестицій в оборонно-промисловий комплекс, створення конкурентоспроможних зразків високотехнологічної промислової продукції, здійснення співробітництва з міжнародними організаціями з питань розвитку стратегічних галузей промисловості. За рахунок цього поле компетенцій міністерства виходило за межі менеджменту визначених в назві структури галузей промисловості, а поширювалося на низку аспектів міжгалузевої співпраці, особливо у частині інвестицій та інновацій.

Однак, як на наш погляд, у межах державної політики було допущено ряд стратегічних прорахунків. По-перше, це визначення і безпосередня фіксація переліку галузей, які вважаються стратегічними. Авторська позиція в тому, що їх склад не може бути константою та змінюється в залежності від формування й реалізації економічного потенціалу національної економіки на відповідному етапі її розвитку й структури продуктивних сил, національних традиції, природно-ресурсного потенціалу, глибини структурних зрушень в економіці, диверсифікації та рівня енергоємності виробництва, зовнішньої ситуації та можливостей, зокрема в частині нових прогресивних технологій, нових етапів технологічної революції тощо. Адже для країн, які перебувають на діаметрально протилежних рівнях економічного розвитку, різні галузі забезпечують реалізацію стратегічних економічних завдань (до прикладу, для одних це АПК й вирішення проблем продовольчої безпеки, а для інших – високотехнологічні галузі промисловості зі завданнями світового технологічного лідерства).

По-друге, це обмеженість переліку стратегічних видів діяльності лише оборонно-промисловим комплексом, літакобудуванням та космічною діяльністю. Не заперечуючи відносно логіки включення цих видів діяльності у склад пріоритетних (ОПК України завжди мало суттєвий потенціал, а літакобудування і космічна діяльність займали провідні позиції в структурі економіки колишнього СРСР), дивним виглядає відсутність з-поміж стратегічних галузей Індустрії 4.0 (провідного на нині тренду зміцнення конкурентоспроможності та ефективізації національних виробництв), агропромислового комплексу, який забезпечує біля 40 % валютної виручки України та 50 млн тонн експорту зерна (друге місце в світі), галузі ІКТ – основи цифрової трансформації економіки та суспільства, освіти і науки – сфери, від якої залежить становлення людського капіталу та інтелектуально-кадрового ресурсу. І цей логічний ряд можна продовжувати. Більше того, літакобудування та космічна діяльність на сьогодні перебувають в стані глибокої кризи, а, відтак, є підстави вважати діяльність міністерства не належною. Оборонний комплекс України також функціонує недостатньо ефективно, за роки незалежності так і не змінивши форми пострадянської моделі не спроможної адекватно реагувати на сучасні можливості, а також виклики і загрози, у повній мірі задовольняти потреби сил оборони України та зовнішніх замовників.

По-третє, це низька активність діяльності Міністерства. Попри те, що структура розпочала свою діяльність з вересня 2020 р., відсутня інформація про ті, чи інші її активності, зокрема в сфері

удосконалення інституційно-правового чи інституційно-організаційного забезпечення державної політики в сфері сприяння розвитку пріоритетних і базових видів економічної діяльності, а на офіційному Інтернет-ресурсі Міністерства станом на липень 2022 р. у рубриці «Діяльність: промислова політика» розміщено лише один матеріал під назвою «Операції з металобрухтом».

По-четверте, це не виконання, фактично, ключового завдання цієї структури – виступу органом на центральному рівні управління, який забезпечує належну координацію державної політики зі стимулювання розвитку стратегічних галузей національної економіки. Міністерство не відображає відповідної діяльності в співпраці з іншими органами влади, бізнес-асоціаціями, недержавними структурами та безпосередньо підприємствами.

По-п'яте, це не налагодженість діяльності зі аналізування фінансово-економічного стану стратегічних галузей економіки, ідентифікації викликів, загроз і проблемних аспектів, координації та узгодження політики органів різних міністерств і відомств відносно спільного застосування інструментарію та реалізації заходів зміцнення позицій суб'єктів і стратегічно важливих галузевих комплексів на загал.

З іншого боку, до позитивних практик діяльності Міністерства розвитку стратегічних галузей промисловості України можна віднести ініціювання низки реформ у галузях, які відносяться до його компетентностей. Йдеться зокрема про реформування та забезпечення розвитку оборонно-промислового комплексу України. Положення відповідної реформи викладені на Інтернет-ресурсі міністерства. Мета реформи достатньо загальна – якнайкраще задоволення потреб сил безпеки та оборони для виконання завдань у поточних і прогнозованих умовах безпекового середовища, сприяння розвитку економіки держави – відповідно, потребує конкретизації. Хоча, частково вона простежується зі стратегічних пріоритетів політики, якими визначені: системне реформування оборонно-промислового комплексу; впровадження ефективних механізмів взаємодії між замовниками та підприємствами ОПК; досягнення техніко-технологічного розвитку підприємств галузі; інтеграція у світовий ринок озброєння та військової техніки; покращення інвестиційної привабливості та зміцнення фінансово-економічного стану підприємств.

Досягненню цих цілей, на думку фахівців міністерства, сприятимуть заходи в межах ефективної моделі формування та реалізації державної військово-промислової політики, гармонізації законодавства України у сфері оборонних закупівель з положеннями Директиви 2009/81/ЄС, створення ефективного та гнучкого процесу ціноутворення для продукції, що закуповується, без застосування конкурентних процедур, вдосконалення системи експортного контролю продукції ОПК, забезпечення переходу до стандартів НАТО.

З-поміж завдань реформи необхідно також виокремити створення національної Агенції оборонних технологій зі завданнями: підтримання процесів впровадження проривних передових технологій в інтересах ОПК, значне покращення існуючих технологічних спроможностей на суб'єктах галузі, сприяння створенню перспективних зразків озброєння та військової техніки шляхом розроблення інноваційних технологій науковими інститутами різних форм власності. Однак, в зв'язку з початком широкомасштабної війни РФ проти України Агенцію так і не запустили і на такі цілі на разі відсутнє фінансування.

Узагальнюючи вище наведене, є підстави виокремити наступні проблемні аспекти державної політики забезпечення розвитку та гарантування фінансової безпеки пріоритетних галузей національної економіки України (рис. 1).

Таким чином, ідентифіковані слабкі місця і прорахунки в царині державної політики розвитку пріоритетних галузей призвели й до істотного послаблення їх фінансової безпеки. При чому мова йде не про появу низки нових, додаткових викликів і загроз, а про не сформованість та дестабілізацію безпосередньо засад системності в цій сфері, що не дає підстав говорити про безпеку як таку. Допоки не буде вибудовано основоположних позицій, стверджувати про належний рівень фінансової безпеки суб'єктів пріоритетних галузей та їх як цілісних галузевих майнових комплексів не приходиться. Утім, на нині все ще характерні вади досягнення самодостатності, стійкості й здатності системи фінансової безпеки до розвитку; критично глибокого «просідання» низки домінуючих функціонально-структурних складових безпеки; значного інноваційно-технологічного відставання та браку фінансово-інвестиційного ресурсу, який би міг бути спрямованим на виправлення ситуації.

На усунення цих системних недоліків державної політики менеджменту стратегічних (пріоритетних) галузей та секторів національної економіки України слід спрямувати першочергову увагу.

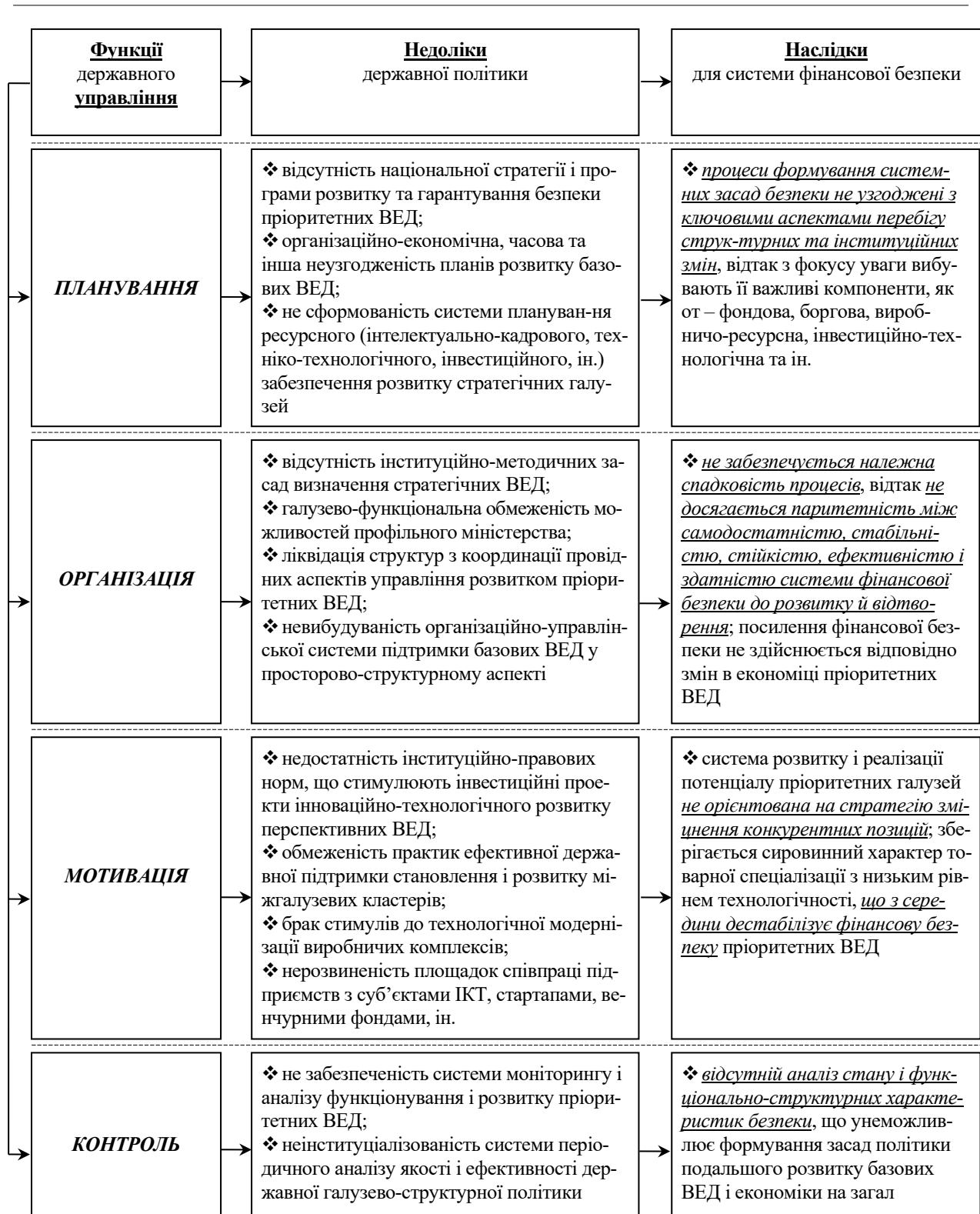


Рис. 1. Проблемні аспекти політики забезпечення розвитку та зміцнення фінансової безпеки пріоритетних галузей національної економіки України

Джерело: авторська розробка

ВИСНОВКИ З ДАНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ

І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ РОЗВІДОК У ДАНОМУ НАПРЯМІ

Одним з чинників все ще не високого рівня та не сформованості належної системи фінансової безпеки пріоритетних галузей національної економіки України є недосконалість державної політики в цій сфері. При цьому недоліки державного управління характерні для базових його функцій, що закономірно позначається поширенні системних вад безпеки. Зокрема,

відсутність стратегічних планових документів та плану заходів з реалізації стратегій і програм розвитку та зміцнення безпеки пріоритетних галузей (*функція планування*) призвела до неузгодженості процесів їх економічного розвитку та забезпечення фінансової безпеки, що призводить до погіршення значень не лише окремих індикаторів безпеки, але й до «просідання» цілісних складових (структурних компонент); не сформованість повноцінної організаційно-управлінської системи менеджменту розвитку та гарантування безпеки пріоритетних галузей (*функція організації*) спричинила дестабілізацію і диспаритет засадничих положень безпеки, з-поміж яких – самодостатність, стабільність, стійкість, ефективність та здатність системи до відновлення; недосконалість вітчизняних інституційно-правових норм, зокрема в частині повноцінних стимулів для створення локальних інтегрованих структур, технологічної модернізації, цифровізації бізнес-процесів тощо (*функція мотивації*) обумовила превалювання захисної стратегії безпеки, тоді як повноцінна реалізація потенціалу стратегічних видів діяльності можлива лише за наступальної тактики зміцнення конкурентоспроможності; не використання засобів аналізування розвитку і безпеки пріоритетних галузей, а також якості і ефективності державної політики в цій сфері (*функція контролю*) унеможливила вдосконалення системи менеджменту зміцнення фінансової безпеки – основи подальшого поступу – пріоритетних галузей національної економіки України через відсутність інформаційно-аналітичних даних про реальний стан, причини і чинники розвитку ситуації.

Подальші наукові дослідження в цій сфері мають стосуватися обґрунтування інституційно-правового та інституційно-організаційного забезпечення державної політики зміцнення фінансової безпеки пріоритетних галузей національної економіки України.

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-Іляш 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. Іляш 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. LupakR., Boiko R., Kuniyska-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. Lyeonov, S., Yarovenko, H., Koibichuk, V., Boyko, A., & Kravchuk, Y. (2022). CREATION OF USERS' SCREEN FORMS OF THE FINANCIAL MONITORING AUTOMATED INFORMATION SYSTEM FOR ECONOMIC DEVELOPMENT AND ECONOMIC GROWTH. *Financial and Credit Activity Problems of Theory and Practice*, 6(41), 212-222. <https://doi.org/10.18371/fcaptp.v6i41.251441>

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. Zhurakivskiy, 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. Series: Economic Sciences*. 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. 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.
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. pp. 855-864.
16. Lyeonov, S., Yarovenko, H., Koibichuk, V., Boyko, A., & Kravchuk, Y. (2022). CREATION OF USERS' SCREEN FORMS OF THE FINANCIAL MONITORING AUTOMATED INFORMATION SYSTEM FOR ECONOMIC DEVELOPMENT AND ECONOMIC GROWTH. *Financial and Credit Activity Problems of Theory and Practice*, 6(41), 212-222. <https://doi.org/10.18371/fcaptop.v6i41.251441>

CRITICAL ANALYSIS OF THE STATE POLICY OF ENSURING DEVELOPMENT AND FINANCIAL SECURITY OF PRIORITY BRANCHES OF THE NATIONAL ECONOMY OF UKRAINE

Marta KUNYTSKA-ILIASH

Stepan Gzhytskyi National University of Veterinary Medicine and Biotechnologies of Lviv

The aim of the study is to identify shortcomings and problematic aspects of state regulation in the context of economic growth and financial security of priority economic activities and sectors of the national economy of Ukraine to form an information and analytical basis for its further improvement.

The article emphasizes the relevance of the formation and implementation of state policy to manage the development of priority sectors of the national economy. The analysis of practices of modern state regulation in this sphere in Ukraine is carried out. In particular, the national and state strategies and programs that were adopted, implemented and related to the state policy to support the development of basic economic activities and the national economy in general were analyzed. The practice of formation of organizational and managerial management system by formation and development of perspective types of economic activity in Ukraine is estimated.

The general characteristic and an estimation of institutional and legal maintenance of regulation of development of real sector of national economy of Ukraine is given. The problematic aspects of the state policy of ensuring the development of strategic sectors of the Ukrainian economy are generalized. It is shown how they negatively affect the financial security of such industries. Conclusions are made in the context of prospects of elimination of problematic aspects of domestic state policy of progress management of priority branches of national economy.

The applied significance of the research results is to form conclusions for the higher central bodies of public administration on further improvement and increase of efficiency of the state policy of development of strategic for the national economy of the state branches.

The scientific novelty of the research results lies in the further development of theoretical and applied bases for the formation of state policy to strengthen the financial security of the industry through the creation of favorable economic and legal conditions.

Key words: national economy, priority sectors, state development policy, financial security, state structural policy, problematic aspects and prospects for improvement.

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РОСЛИННИЦТВА В ЗАКАРПАТТІ У КОНТЕКСТІ ДИФЕРЕНЦІЙОВАНОЇ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ

Наталія БЕЛЕЙ¹, Світлана СЛАВА²

¹ДВНЗ «Ужгородський національний університет»

<https://orcid.org/0000-0001-6452-6173>

natalia.beley@uzhnu.edu.ua

²ДВНЗ «Ужгородський національний університет»

<https://orcid.org/0000-0002-3800-6868>

svitlana.slava@uzhnu.edu.ua

Рослинництво має традиційно усталені види виробництва в Закарпатті і потребує підтримки їх подальшого зростання та підвищення урожайності. Мета даної статті полягає у виявленні тенденцій розвитку рослинництва у контексті диференційованої державної підтримки різних форм господарювання, використовуючи методи динамічних рядів, структурної динаміки та кореляційно-регресійного аналізу. У статті проведено аналіз сучасного стану та динаміки розвитку сільського господарства області, визначено його роль та місце в структурі України та Карпатського регіону. Виявлено тенденції виробництва окремих видів рослинництва за категоріями виробників. Проаналізовано масштаб та напрямки диференційованої державної підтримки різних форм господарювання в регіоні протягом 2014-19 років. Державна підтримка особливо позитивно вплинула на розвиток рослинництва, а саме на сільгоспідприємства, зокрема і на фермерські господарства, де показники діяльності з кожним роком зростають значними темпами. Це було також підтверджено найбільш тісним зв'язком вирощування плодів і ягід фермерськими господарствами з відповідною державною підтримкою цього напрямку. Наукова цінність та оригінальність дослідження полягає у виявленні впливу державної підтримки диференційовано щодо різних організаційних форм господарювання у рослинництві регіону. Отримані результати є корисними з точки зору формування пріоритетності державної підтримки сільського господарства регіону на наступних її фазах.

Ключові слова: сільське господарство; рослинництво; державна підтримка; фермерські господарства; сільгоспідприємства; господарства населення; кореляційно-регресійний аналіз

<https://doi.org/10.31891/mdes/2022-4-6>

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ У ЗАГАЛЬНОМУ ВИГЛЯДІ ТА ЇЇ ЗВ'ЯЗОК ІЗ ВАЖЛИВИМИ НАУКОВИМИ ЧИ ПРАКТИЧНИМИ ЗАВДАННЯМИ

У різні часи сільське господарство було й залишається однією з провідних галузей в економіці нашої держави. Це та галузь національної економіки, яка забезпечує в країні продовольчу незалежність та генерує зайнятість значної частини населення. Разом з тим, аграрне виробництво, завдяки підвищеній чутливості до впливу різного роду негативних факторів, як ніяка інша галузь потребує державної підтримки, яка може урівноважити вплив негативних чинників та забезпечити необхідний рівень розвитку сільського господарства, а іноді при високому рівні несприятливих факторів – навіть його виживання. Саме тому питання дослідження тенденцій розвитку сільського господарства та визначення ролі державної підтримки є надзвичайно актуальним також і в сучасних умовах господарювання.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ ТА ПУБЛІКАЦІЙ

Дослідженню різних аспектів та тенденцій розвитку сільського господарства, а також державній підтримці даної галузі присвячені праці багатьох науковців. Зокрема, Мікловда В.П. [1] дає оцінку та характеризує сучасний стан розвитку сільського господарства Закарпатської області та визначає стратегічні пріоритети необхідні для сталого розвитку сільських територій. Слава С. висвітлює територіальні засади розвитку сільського господарства та можливості формування кластерних утворень [2]. Кушнірук В. С., Сирцева С.В.[3] у своєму дослідженні проводять аналіз розвитку виробництва та реалізації продукції рослинництва аграрними підприємствами Миколаївської області, Ткачук Г.Ю. [4] розглядає розвиток сільського господарства в контексті забезпечення його економічної безпеки, Нелеп В.М. [5] проводить дослідження тенденцій розвитку сільського господарства України в порівнянні з іншими іноземними країнами та окреслює перспективи експорту аграрної продукції. Регіональні особливості спеціалізації сільськогосподарського виробництва розглядає Белей Н.П. [6] Питання державної підтримки та його вплив на рівень конкурентоспроможності сільгоспідприємств, а також заходів щодо удосконалення її механізму досліджували Ільчук О.М. [7], Радченко О. [8], Панухник О.В. [9]. Зокрема, останній зосереджує увагу на тому, що державна підтримка сільськогосподарських

товаровиробників є неодмінною умовою, яка сприятиме посиленню підтримки сталого розвитку аграрного сектору і розвитку економіки та забезпечення продовольчої безпеки держави.

Дослідження питань державної підтримки сільськогосподарського виробництва та її ефективності є у фокусі уваги і ряду закордонних авторів [10, 11, 12]. Для прикладу, в публікації Војнес Š., Fertő I. [11] здійснено оцінку впливу субсидій Спільної сільськогосподарської політики на стабілізацію доходів фермерських господарств Європейського Союзу, і досліджується, як субсидії можуть зменшити мінливість доходу ферми з часом.

Визначення невіршених раніше частин загальної проблеми. Отже, поряд з перерахованими вище дослідженими аспектами розвитку аграрного сектору в регіоні, сучасні тенденції та питання впливу державної підтримки на розвиток сільського господарства, зокрема у рослинництві Закарпаття, розкрито не повністю, у т.ч. у порівняльному контексті різних організаційних форм господарювання та зміною динаміки державної підтримки.

ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ

Мета даної статті полягає у виявленні тенденцій розвитку рослинництва у контексті диференційованої державної підтримки різних форм господарювання на основі дослідження зв'язків організаційно-економічних параметрів рослинництва та обсягів державної підтримки, використовуючи методи динамічних рядів, структурної динаміки та кореляційно-регресійного аналізу. Відповідно до означеної мети поставлені такі дослідні питання, за напрямками яких сформована структура статті: (1) літературний огляд; (2) аналіз сучасного стану сільського господарства в регіоні та (3) напрямків державної підтримки різних форм господарювання, (4) оцінка впливу ряду факторів, у тому числі державної підтримки, на результати діяльності виробників продукції рослинництва на основі кореляційно-регресійного аналізу.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Питання розвитку аграрного виробництва є завжди актуальними, але особливо – для забезпечення соціально-економічного піднесення сільських територій [13]. З іншого боку, сільську місцевість теж розглядають не тільки як місце проживання значної частини населення, а також як невід'ємну частину аграрного сектору, якому належить вагомий роль у забезпеченні продовольчої безпеки країни [1].

Для України сільське господарство має особливе значення, адже тут створюється 21,8 % ВВП у фактичних цінах та 9,0 валової доданої вартості, більший показник має лише переробна промисловість – 10,8 % оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів 13,2 % [14, 15].

Закарпаття є одним із регіонів України, в якому переважає сільське населення (постійне) 62,8%, при 30,4% по Україні. Сільське господарство займає одне з провідних місць в економіці області, у ньому створюється 13,9% валової доданої вартості [16, 17].

За роки незалежності змінилося співвідношення площі сільськогосподарських угідь на користь господарств населення, розмір землеволодіння яких зріс більше, ніж у шість разів. Важливий крок зроблено у формуванні нової організаційної структури аграрного сектору – сільськогосподарського підприємства на засадах приватної власності на землю та інші засоби виробництва [18, 19].

Станом на кінець 2020 року в аграрному секторі економіки Закарпатської області зареєстровано 909 сільськогосподарських підприємств, кількість яких протягом 2010-2020 років скорочувалася, лише протягом 2018 року їх кількість зросла до 1065, тобто на 36 підприємств до попереднього року (3,5 %). Кількість фермерських господарств у складі зазначених підприємств у 2020 році становила 707 одиниць і протягом цього року скоротилася на 63 одиниці (8,2%). Однак, найбільш чисельними суб'єктами господарювання в аграрному секторі економіки регіону залишаються господарства населення. Так у 2020 році їх налічувалось 257,3 тис., і їх кількість протягом 2010-2020 рр. зросла на 12,9 тис. (5,3 %), а протягом тільки 2020 року – на 0,3 тис. Щодо зайнятих у сільському господарстві, то їх кількість постійно змінюється і в 2020 р. становила 127,1 тис. осіб [16, 17].

Частка сільського господарства Закарпатської області, як і Карпатського регіону (рис.1), не мають критичного значення у сукупних обсягах України.

Так само не відбулося якогось їх суттєвого коливання у період з 2010 по 2018 рр. Деталізація обсягів в рамках Карпатського регіону свідчить про те, що навіть у Карпатському регіоні область мала найнижчі частки та темпи зростання, що пов'язано з (1) малоземеллям (значну частину

території складають гори і ліси, а відсоток площ, придатних для сільськогосподарського виробництва, - невисокий), (2) найменшою по країні площею орних земель (близько 200,4 тис.га або 44,4 % від загальної площі сільгоспугідь області порівняно з 78,4 % по Україні), та (3) низькою родючістю ґрунтів і (4) недостатнім рівнем механізації виробництва.

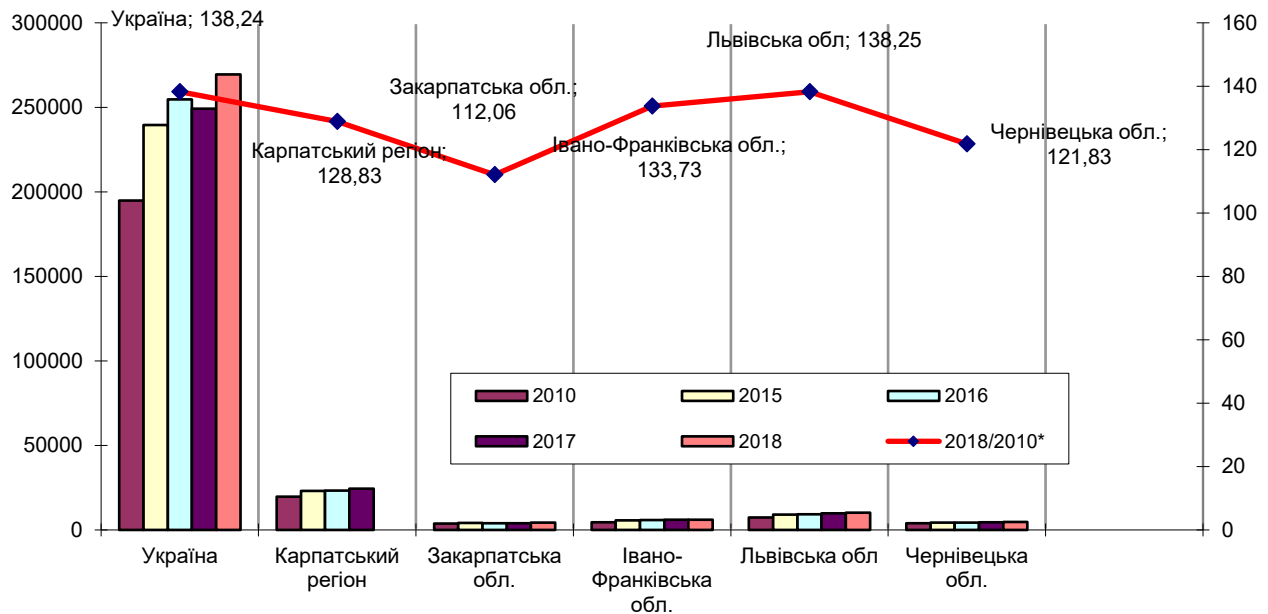


Рис. 1. Динаміка продукції сільського господарства у господарствах усіх категорій за вибраними регіонами (у постійних цінах 2010р., млн.грн.)

Джерело: систематизовано та побудовано авторами на основі статистичних даних [14;16;18]

*Динаміка темпів зростання продукції сільського господарства у господарствах усіх категорій протягом 2010-2018рр.

Разом з тим, динаміка темпів виробництва вказує на позитивні зрушення (рис.2).

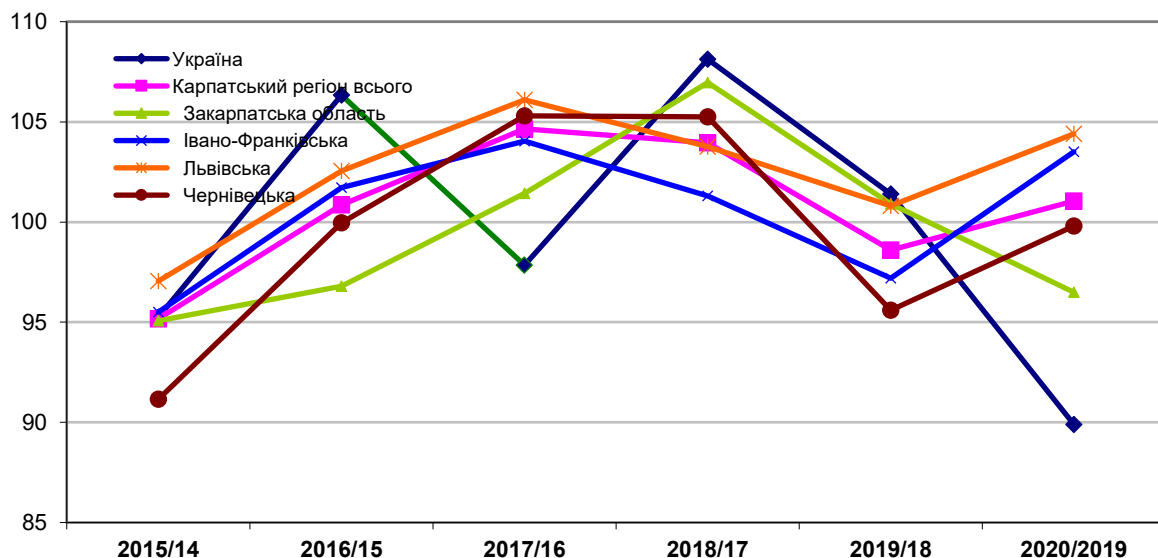


Рис. 2. Динаміка темпів зростання валової продукції с/г по Україні та Карпатському регіону за 2014- 2020рр., у %

Джерело: розраховано та побудовано авторами на основі статистичних даних [14; 16; 18]

Покращення ситуації, як в регіоні, так і в країні спостерігалось з 2016 р., а в 2017 році середньорічний темп зростання показника валової продукції перевищив значення цього показника по Україні. У 2018р., в порівнянні з 2017р. динаміка темпів зростання валової продукції с/г по Закарпатській області практично перевищила значення показників в областях та Карпатському регіоні у цілому, а також майже дорівнював середнім показникам по Україні (107% проти 108%). А вже, починаючи 2019 року ситуація погіршилася як по Україні, так і у всьому регіоні. Беручи до

уваги викладене вище, варто проаналізувати фактори, які призвели до покращення темпів розвитку рослинництва Закарпаття у періоді 2014-2018 рр., протягом якого спостерігалися стабільні темпи його зростання.

Тенденції виробництва в розрізі підгалузей (табл.1) свідчать, що протягом аналізованого періоду з 2010 по 2020рр. у структурі виробництва сільськогосподарської продукції Закарпатської області зберігався відносно рівномірний розподіл співвідношення продукції рослинництва та тваринництва.

Таблиця 1.

Особливості динаміки та структури продукції сільського господарства Закарпатської області за категоріями виробників, 2010-2020 рр.

У постійних цінах 2010р.	2010		2016		2017		2018		2019*		2020*	
	млн.грн.	%	млн.грн.	%	млн.грн.	%	млн.грн.	%	млн.грн.	%	млн.грн.	%
Валова продукція, всього у тому числі	3838,3	100	3964,9	100	4021,4	100	4301,2	100	8858,2	100	8552,3	100
сільськогосподарські підприємства	144,5	3,8	355,3	9,0	332,5	8,3	375	8,7	838,9	9,5	976,0	11,4
господарства населення	3693,8	96,2	3609,6	91,0	3688,9	91,7	3926,2	91,3	8019,3	90,5	7576,3	88,6
Продукція рослинництва у тому числі	1771,2	46,1	2137,7	53,9	2089	51,9	2198,8	51,1	4480,8	50,6	4533,7	53,0
сільськогосподарські підприємства	82,7	4,7	294,7	13,8	279,9	13,4	337,1	15,3	753,8	16,8	892,3	19,7
господарства населення	1688,5	95,3	1843	86,2	1809,1	86,6	1861,7	84,7	3727,0	83,2	3641,4	80,3
Продукція тваринництва у тому числі	2067,1	53,9	1827,2	46,1	1932,4	48,1	2102,4	48,9	4377,4	49,4	4018,6	47,0
сільськогосподарські підприємства	61,8	3,0	60,6	3,3	52,6	2,7	37,9	1,8	85,1	1,9	83,7	2,1
господарства населення	2005,3	97,0	1766,6	96,7	1879,8	97,3	2064,5	98,2	4292,3	98,1	3934,9	97,9

Джерело: розраховано та узагальнено авторами на основі статистичних даних [16-19]

* Дані у постійних цінах 2016р.

Якщо в 2010 році переважала продукція тваринництва (53,9%), то протягом останніх років – продукція рослинництва (53,0% – 2020р.). Крім цього, сільгосп підприємства останніми роками надають перевагу виробництву продукції рослинництва. Очевидно, зростання обсягів виробництва та такий розподіл були зумовлені певними втручання у стимулювання діяльності галузі, які варто додатково проаналізувати і серед яких є державна підтримка (рис.3).



Рис. 3. Державна підтримка та обсяги фактичного фінансування сільського господарства Закарпатської області протягом 2014-19 років (тис. грн.)

Джерело: Розроблено авторами на основі даних Департаменту агропромислового розвитку Закарпатської ОДА

Отже, дійсно в Закарпатській області державна підтримка сільськогосподарського виробництва з кожним роком зростає і відіграє важливу роль, особливо це спостерігається протягом останніх років, зокрема, у 2018 році, де загальна сума підтримки удвічі більша, ніж за 4 попередні роки разом і становить 49349,44 тис.грн (рис.3). І найбільше коштів виділялось саме на рослинництво, в тому числі на розвиток хмелярства, закладання молодих садів, виноградників – 34165,0 тис.грн.

Стан, розвиток та ефективність рослинництва характеризує також урожайність тих чи інших культур, так як цей показник є основним відносним та результативним показником. Так, в Закарпатській області середня урожайність плодів і ягід у 2018 р. вища за середню по Україні (129,9 проти 128,4 ц/га). Крім цього, у сільгоспідприємств і фермерських господарств урожайність плодів і ягід в області була втричі вищою (321,0 і 324,2 ц/га), ніж по Україні (табл.2). Це означає, що вирощування плодів та ягід є доволі високоврожайним, особливо протягом останніх років, і очевидно, що не однозначну роль тут відіграла підтримка цього сектору виробництва з боку держави.

Таблиця 2.

Виробництво основних видів продукції рослинництва по категоріях господарств у Закарпатській області у 2014-2018рр.

	2014			2016			2017			2018			2020		
	зібрана площа, тис.га	валовий збір, тис. тон	урожайність, ц/га	зібрана площа, тис.га	валовий збір, тис. тон	урожайність, ц/га	зібрана площа, тис.га	валовий збір, тис. тон	урожайність, ц/га	зібрана площа, тис.га	валовий збір, тис. тон	урожайність, ц/га	зібрана площа, тис.га	валовий збір, тис. тон	урожайність, ц/га
Сільгоспідприємства															
зернові	17,9	76,7	42,9	22,9	153,7	67,1	20,9	125,4	60,1	21,7	120,7	55,8	16,6	107,2	64,8
картопля	0,3	4,7	171,2	0,2	3,9	155,9	0,2	2,6	153,8	0,3	1,6	47,0	0,03	0,4	130,5
плоди і ягоди	1,2	17,1	141,1	0,9	19,9	226,6	0,9	14,8	164,4	1,9	59,4	321,0	1,5	0,6	13,7
Фермерські господарства															
зернові	6,7	24,4	36,5	5,5	21,5	38,9	5,1	22,8	45,0	5,3	21,3	41,4	к	к	к
картопля	0,2	3,9	168,1	0,2	3,6	159,8	0,2	2,4	152,0	0,3	1,5	46,5	к	к	к
плоди і ягоди	0,4	7,0	165,5	0,4	15,4	347,8	0,5	10,5	206,3	0,5	16,1	324,2	к	к	к
Господарства населення															
зернові	70,8	266,7	37,6	69,1	258,7	37,4	67,1	264,7	39,5	65,8	255,3	38,8	61,2	219,8	35,9
картопля	34,8	606,2	174,0	33,6	530,4	157,9	33,2	528,4	159,4	33,0	528,2	159,9	31,3	477,2	152,6
плоди і ягоди	11,7	115,9	99,1	11,5	108,6	94,4	11,6	104,5	90,4	12,0	119,9	100,3	12,0	12,0	19,1

Джерело: розраховано та узагальнено авторами на основі статистичних даних [18;19]
к – дані по фермерським господарствам за 2020р. у відкритому доступі відсутні

Щодо вирощування зернових, то тут найбільш ефективними виявилися сільгоспідприємства області, де, до речі, урожайність є також вищою ніж середня по Україні по сільгоспідприємствах (55,8 проти 52,2 ц/га в 2018р).

Якщо, крім цього, розглянути ще і рентабельність цих видів рослин, то протягом 2016-18 рр. присутня тенденція до її зниження, а вирощування картоплі підприємствами та фермерськими господарствами взагалі стало збитковим. Проте, в 2017 р. рентабельність зернових і плодів і ягід мала високі показники. Таким чином, це свідчить, що для підприємств найбільш рентабельним було вирощування пшениці, а для фермерських господарств – плодів і ягід.

Для визначення факторів впливу, в тому числі державної підтримки, на результати діяльності виробників, таких як сільгоспідприємства, фермерські господарства та господарства населення, було виконано кореляційно-регресійний аналіз з використанням даних за 2014-2018рр. У результаті виявлено (рис.4), що обсяги державної підтримки, особливо підтримка фермерських господарств та загальна сума державної підтримки, мають значну щільність зв'язку з валовим збором та урожайністю плодів і ягід в області.

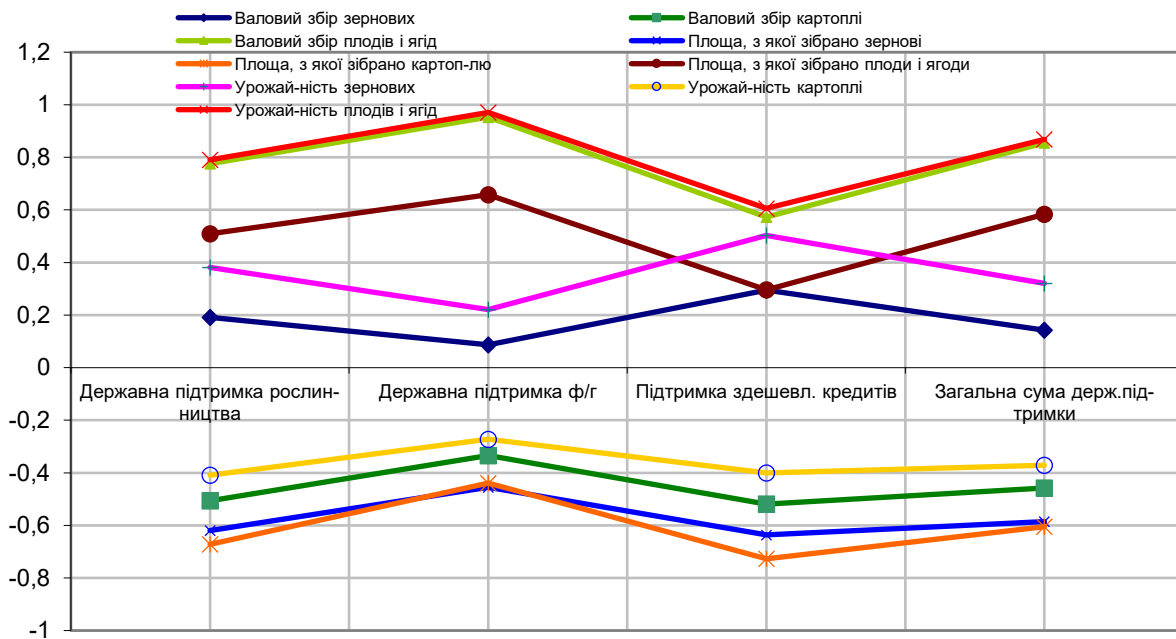


Рис.

4. Розподіл щільності зв'язків між обсягами державної підтримки та показниками рослинництва*

*Джерело: Сформовано авторами на основі розрахунку в програмі SPSS

На основі проведеного кореляційного аналізу також здійснено регресійне моделювання, один з прикладів якого (табл.3) вказує на зв'язок урожайності плодів і ягід та державної підтримки фермерських господарств (табл.3).

Таблиця 3.

Коефіцієнти регресійної залежності¹ загальної урожайності плодів і ягід від державної підтримки фермерських господарств Закарпатської області, 2014-2018 рр.

Модель	Нестандартизовані коефіцієнти		Станд. коеф. Beta	t	Sign. часткова	F	Sign.	R	R ²	Критерій Дарбіна-Уолсона
	B	Станд. похибк а								
Constant	10,104	0,182	-	55,448	0,000013					
Державна підтримка фермерських господарств	0,001	0,00014	0,971	7,079	0,006	50,117	0,006	0,971	0,944	2,493

*Джерело: Укладено авторами на основі розрахунку в програмі SPSS

Таким чином, за допомогою побудованого рівняння регресії можна спрогнозувати, який ефект можливо отримати в майбутньому від державної підтримки за умови збереження незмінними всіх інших чинників.

Наукова цінність та оригінальність дослідження полягає у виявленні впливу диференційованої державної підтримки організаційних форм господарювання у рослинництві регіону. Виявлені залежності є корисними з точки зору формування пріоритетності та диференційованості державної підтримки в регіоні на наступних її фазах.

ВИСНОВКИ З ДАНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ РОЗВІДОК У ДАНОМУ НАПРЯМІ

Отримані результати підтвердили актуальність, наукову цінність та практичну корисність здійсненого дослідження і засвідчили виконання визначених завдань.

¹ B - коефіцієнт впливу; Beta - стандартизований коефіцієнт впливу; t- фактор часу; Sign. - значимість; F - критерій Фішера; R - коефіцієнт кореляції; R² - коефіцієнт детермінації

Зокрема, було виявлено, що Закарпатська область, незважаючи на невеликі частки у структурі виробництва продукції рослинництва у Карпатському регіоні та Україні, має добрі темпи його зростання, а протягом останніх років – навіть переважаючи темпи у Карпатському регіоні. Основними виробниками рослинницької продукції залишаються господарства населення (зі спеціалізацією на вирощуванні овочів та картоплі), проте частка виробництва продукції рослинництва сільгоспідприємствами зростає значними темпами, а самі вони також більшою мірою надають перевагу рослинництву (зі спеціалізацією на вирощуванні зернових культур), в тому числі і фермерські господарства (зі спеціалізацією на вирощуванні плодів і ягід).

За допомогою проведеного кореляційно-регресійного аналізу було виокремлено ряд факторів, які найбільшим чином впливають на розвиток рослинництва в регіоні, зокрема, на його урожайність, валовий збір та площі, з яких зібрано урожай. Дослідженням виявлено, що державна підтримка особливо позитивно вплинула на розвиток рослинництва, а саме на сільгоспідприємства, в тому числі на фермерські господарства, де показники діяльності з кожним роком зростають значними темпами. Найкращі результати зростання, отримані у вирощуванні плодів і ягід фермерськими господарствами, які отримували відповідну державну підтримку; цей тісний зв'язок також підтверджено результатами кореляційно-регресійного аналізу.

У цілому, диференційована підтримка дозволила виявити ефективність державного сприяння рослинництву у регіоні, а здійснений аналіз допоможе визначити майбутні пріоритети.

На наступних етапах проведення досліджень варто розширити аналіз отриманих показників регресійного аналізу та застосувати аналогічний підхід до сектору тваринництва, що дасть можливість виявити основні тенденції та здійснити подальший порівняльний аналіз між особливостями регіонального розвитку рослинництва та тваринництва.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Мікловда В. П. Характеристика сільського господарства Закарпаття в контексті сталого розвитку сільських територій. Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія : Економічні науки, 2014. Вип. 9(4). С. 50-53. URL: http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_09/172.pdf
2. Слава С. С. Двокритеріальне просторове кластерування пріоритетних видів економічної діяльності в регіоні. Актуальні проблеми економіки, 2015. № 8. С. 257-263. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ape_2015_8_32.
3. Кушнірук В. С., Сирцева С. В. Тенденції розвитку виробництва та реалізації продукції рослинництва аграрними підприємствами Миколаївської області. Електронне наукове фахове видання з економічних наук «Modern Economics», №7 (2018) С. 98-106. URL: <https://modecon.mnau.edu.ua/issue/7-2018/UKR/kushniruk.pdf>
4. Ткачук Г.Ю. Сучасні тенденції розвитку сільського господарства в контексті забезпечення його економічної безпеки, Серія: Економіка, управління та адміністрування, ВІСНИК ЖДТУ, 2019. № 1 (87). С.42-47 URL: <http://ven.ztu.edu.ua/article/view/163037>
5. Нелеп В.М. Тенденції розвитку сільського господарства в Україні та світі. Економіка АПК, 2015, №7. С.100-105 URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/E_apk_2015_7_15.
6. Белей Н.П. Сучасний стан та регіональні особливості спеціалізації сільськогосподарського виробництва Закарпатської області. Вісник Черкаського університету. Серія: Економічні науки, №2 2019, С.86-94 URL: <http://econom-journal.cdu.edu.ua/article/view/3446/3664>
7. Ільчук О.М. Державна підтримка сільського господарства в Україні. Економіка АПК, 2019. № 2. С. 93 URL: <http://eap.org.ua/contents/2019/02/93>
8. Радченко О. Державна підтримка сільського господарства України в період системних реформ. Економічний дискурс. Міжнародний науковий журнал, 2016. Випуск 2. С. 47-53 URL: <http://ed.pdatu.edu.ua/article/viewFile/127901/122702>
9. Панухник О. В. Напрями та шляхи трансформації державної підтримки суб'єктів аграрної сфери України. Актуальні проблеми інноваційної економіки, 2017. № 1. С. 5-10. URL: <https://core.ac.uk/download/pdf/161260779.pdf>
10. Veveris, A., Šapolaitė, V., Giedrė Raišienė, A. and Bilan, Y. (2019) "How Rural Development Programmes Serve for Viability of Small Farms? Case of Latvia and Lithuania", AGRIS on-line Papers in Economics and Informatics, Vol. 11, No. 2, pp. 103-113. ISSN 1804-1930. DOI [10.7160/aol.2019.110210](https://doi.org/10.7160/aol.2019.110210).
11. Bojnec Š., Fertő I. (2019): Do CAP subsidies stabilise farm income in Hungary and Slovenia? Agric. Econ. – Czech, 65: 103-111. <https://doi.org/10.17221/190/2018-AGRICECON>
12. Jisang Yu, Aaron Smith, Daniel A. Sumner (2018) Effects of Crop Insurance Premium Subsidies on Crop Acreage American Journal of Agricultural Economics, Volume100, Issue 1, pp. 91-114 <https://doi.org/10.1093/ajae/aax058>
13. Слава-Продан, С. С. Формування пріоритетів комплексного розвитку сільських територій Закарпаття : емпірична адміністративна модель. Науковий вісник Ужгородського університету. Серія: Економіка. Ужгород: Видавництво УжНУ «Говерла». 2012. Вип. 2 (36). С. 114-121.
14. Статистичний збірник Сільське господарство України за 2018 рік. Державна служба статистики України / за редакцією Прокопенко О.М., К.: 2019 р. 235 с.
15. Статистичний збірник Сільське господарство України за 2020 рік. Державна служба статистики України / за редакцією Прокопенко О.М., К.: 2021 р. 230 с.
16. Статистичний щорічник Закарпаття 2018. Головне управління статистики у Закарпатській області / за редакцією Гриник Г. Д. Ужгород, 2019 р. 464 с.
17. Статистичний щорічник Закарпаття 2020. Головне управління статистики у Закарпатській області / за редакцією Гриник Г. Д. Ужгород, 2021 р. 453 с.

18. Статистичний збірник Сільське господарство Закарпаття за 2010-2018 роки. Головне управління статистики у Закарпатській області / за редакцією Гарагонича М. М. Ужгород, 2019 р. 60с.

19. Статистичний збірник Сільське господарство Закарпаття за 2010-2020 роки. Головне управління статистики у Закарпатській області / за редакцією Гриник Г. Д. Ужгород, 2021 р. 62 с.

REFERENCES:

- Miklovda V. P. (2014) Kharakterystyka silskoho hospodarstva Zakarpattya v konteksti staloho rozvytku silskykh terytoriy. [Characteristics of agriculture in Transcarpathia in the context of sustainable development of rural areas]. *Naukovyy visnyk Khersonskoho derzhavnogo universytetu. Seriya : Ekonomichni nauky – Scientific Bulletin of Kherson State University. Vyp. 9(4).* P. 50-53. Retrieved from: http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_09/172.pdf [in Ukrainian].
- Slava S. S. (2015) Dvokryterialne prostorove klasteruvannya priorytetnykh vydiv ekonomichnoi diialnosti v rehioni. [Two-criteria spatial clustering of priority types of economic activity in the region]. *Aktualni problemy ekonomiky – Actual problems of economy. 2015. № 8.* P. 257-263. Retrieved from: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ape_2015_8_32 [in Ukrainian].
- Kushniruk V. S., Syrtseva S. V. (2018) Tendentsiyi rozvytku vyrobnytstva ta realizatsiyi produktsiyi roslynnystva ahrarny my pidpryyemstvamy Mykolayivskoyi oblasti. [Trends in production and sales of crop products by agricultural enterprises of the Nikolaev region]. *Elektronne naukove fakhove vydannya z ekonomichnykh nauk «Modern Economics» - Electronic scientific professional publication on economic sciences "Modern Economics". №7* P. 98-106. Retrieved from: <https://modecon.mnau.edu.ua/issue/7-2018/UKR/kushniruk.pdf> [in Ukrainian].
- Ktachuk H.YU. (2019) Suchasni tendentsiyi rozvytku silskoho hospodarstva v konteksti zabezpechennya yoho ekonomichnoyi bezpeky [Current trends in agricultural development in the context of ensuring its economic security] Seriya: Ekonomika, upravlinnya ta administruvannya – Series: Economics, Management and Administration .VISNYK ZHDTU, № 1 (87). P.42-47. Retrieved from: <http://ven.ztu.edu.ua/article/view/163037> [in Ukrainian].
- Nelep V.M. (2015) Tendentsiyi rozvytku silskoho hospodarstva v Ukraini ta sviti [Trends in agricultural development in Ukraine and the world]. *Ekonomika APK – Economics of agro-industrial complex, №7.* P.100-105. Retrieved from: http://nbuv.gov.ua/UJRN/E_apk_2015_7_15. [in Ukrainian].
- Belei N.P. Suchasnyi stan ta rehionalni osoblyvosti spetsializatsii silskohospodarskoho vyrobnytstva Zakarpatskoi oblasti [Current state and regional features of specialization of agricultural production in the Transcarpathian region]. *Visnyk Cherkaskoho universytetu. Seriya: Ekonomichni nauky - Bulletin of Cherkasy University. Series: Economic Sciences, №2 2019, P.86-94* Retrieved from: <http://econom-ejournal.cdu.edu.ua/article/view/3446/3664> [in Ukrainian].
- Ilchuk O.M.(2019) Derzhavna pidtrymka silskoho hospodarstva v Ukraini. [State support of agriculture in Ukraine]. *Ekonomika APK – Economics of agro-industrial complex, № 2.* P. 93. Retrieved from: <http://eapk.org.ua/contents/2019/02/93> [in Ukrainian].
- Radchenko O. (2016) Derzhavna pidtrymka silskoho hospodarstva Ukrainy v period systemnykh reform. [State support of agriculture of Ukraine in the period of systemic reforms.]. *Mizhnarodnyy naukovyy zhurnal Ekonomichnyy diskurs – International Scientific Journal. Economic discourse. Vypusk 2.* P. 47-53. Retrieved from: <http://ed.pdatu.edu.ua/article/viewFile/127901/122702> [in Ukrainian].
- Panukhnyk O. V. (2017) Napryamy ta shlyakhy transformatsiyi derzhavnoyi pidtrymky subyektiv ahrarnoyi sfery Ukrainy [Directions and ways of transformation of state support of the agrarian sphere of Ukraine]. *Aktualni problemy innovatsiyanoi ekonomiky – Actual problems of innovative economy, № 1.* P. 5-10. Retrieved from: <https://core.ac.uk/download/pdf/161260779.pdf> [in Ukrainian].
- Veveřis, A., Šapolaite, V., Giedrė Raišienė, A. and Bilan, Y. (2019) "How Rural Development Programmes Serve for Viability of Small Farms? Case of Latvia and Lithuania", *AGRIS on-line Papers in Economics and Informatics, Vol. 11, No. 2, pp. 103-113. ISSN 1804-1930. DOI 10.7160/aol.2019.110210.*
- Bojnec Š., Fertő I. (2019): Do CAP subsidies stabilise farm income in Hungary and Slovenia? *Agric. Econ. – Czech, 65: 103-111.* <https://doi.org/10.17221/190/2018-AGRICECON>
- Jisang Yu, Aaron Smith, Daniel A. Sumner (2018) Effects of Crop Insurance Premium Subsidies on Crop Acreage *American Journal of Agricultural Economics, Volume100, Issue 1, pp. 91-114* <https://doi.org/10.1093/ajae/aax058>
- Slava-Prodan, S. S. Formuvannya priorytetiv kompleksnoho rozvytku silskykh terytorii Zakarpattia : empirychna administratyvna model. [Formation of priorities of complex development of rural territories of Transcarpathia: empirical administrative model]. *Naukovyy visnyk Uzhhorodskoho universytetu. Seriya: Ekonomika – Scientific Bulletin of Uzhhorod University. Series: Economics. Uzhhorod. 2012. №2 (36).* P. 114–121. [in Ukrainian].
- Statystychnyy zbirnyk Sil's'ke hospodarstvo Ukrainy za 2018 rik. [Statistical collection Agriculture of Ukraine for 2018] *Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy / za redaktsiyeyu Prokopenko O.M., K.: 2019 . - 235 p.* [in Ukrainian].
- Statystychnyy zbirnyk Sil's'ke hospodarstvo Ukrainy za 2020 rik. [Statistical collection Agriculture of Ukraine for 2020] *Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy / za redaktsiyeyu Prokopenko O.M., K.: 2021 . - 230 p.* [in Ukrainian].
- Statystychnyy shchorichnyk Zakarpattya 2018. [Statistical Yearbook of Transcarpathia 2018] *Holovne upravlinnya statystyky u Zakarpat s'kiy oblasti / za redaktsiyeyu Hrynyk H. D. Uzhhorod, 2019r. – 464 p.* [in Ukrainian].
- Statystychnyy shchorichnyk Zakarpattya 2020. [Statistical Yearbook of Transcarpathia 2020] *Holovne upravlinnya statystyky u Zakarpat s'kiy oblasti / za redaktsiyeyu Hrynyk H. D. Uzhhorod, 2021r. – 453 p.* [in Ukrainian].
- Statystychnyy zbirnyk Silske hospodarstvo Zakarpattya za 2010-2018 roky. [Statistical collection Agriculture of Transcarpathia for 2010-2018] *Holovne upravlinnya statystyky u Zakarpatskiy oblasti / za redaktsiyeyu Harahonycha M. M. Uzhhorod, 2019. - 60 p.* [in Ukrainian].
- Statystychnyy zbirnyk Silske hospodarstvo Zakarpattya za 2010-2020 roky. [Statistical collection Agriculture of Transcarpathia for 2010-2020] *Holovne upravlinnya statystyky u Zakarpatskiy oblasti / za redaktsiyeyu Hrynyk H. D. Uzhhorod, 2021. - 62 p.* [in Ukrainian].

TRENDS IN CROP PRODUCTION IN THE TRANSCARPATHIA IN THE CONTEXT OF DIFFERENTIATED STATE SUPPORT

Nataliya BELEI, Svitlana SLAVA
Uzhhorod National University

Crop production is traditionally developed in certain types of production in Transcarpathia and needs further support for their growth and increase of yield capacity. The purpose of this paper is to identify main trends in crop production in the context of differentiated state support for various forms of economic units, using the methods of time series, structural dynamics and correlation & regression analysis. The article analyses current state and dynamics of agriculture in the region, identifies its role and place in the structure of Ukraine and the Carpathian region. Trends in the production of certain crop types within the different categories of producers have been identified. The scope and directions of differentiated state support of various forms of agricultural producers in the region during 2014-19 were defined. State support has had a particularly positive effect on the development of crop production, namely on agricultural enterprises, including farms, where performance indicators are growing significantly every year. It was also confirmed by the closest connection between the cultivation of fruits and berries by farms with the appropriate state support in this area. The scientific value and originality of the study is defined by identification of the impact of state support for different crop types within agricultural producers in crop production in the region. The obtained results are useful in terms of forming further priorities of state support in the regional agriculture in its subsequent phases.

Key words: agriculture; crop production; state support; farms; agricultural enterprises; households; correlation & regression analysis

ТРЕНДИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОЇ ТРАНСПОРТНОЇ ЛОГІСТИКИ

Анна ШЕВЧУК

Хмельницький національний університет

<https://orcid.org/0000-0001-7749-4190>

annshevchuk1985@gmail.com

З настанням лібералізації та глобалізації світової торгівлі міжнародна логістика стає все більш важливим для підтримки ефективності, результативності та додаткової вартості у міжнародній торговельній діяльності. На висококонкурентному світовому торговельному ринку бізнес-суб'єкти повинні глибоко проникнути в сценарій світової торгівлі, а також міркувати глобально з метою управління мережею ланцюга поставок. Все це стає можливим завдяки впровадженню та застосуванню цими компаніями міжнародної логістики на більш широкому рівні. На додачу, міжнародна логістика надзвичайно важлива для досягнення маркетингу та загальних цілей фірми. Міжнародна логістика відноситься до інтеграції і управління діяльністю, включаючи бази даних інвентаризації та графіки доставки, обробку матеріалів, виробництво, пакування, інвентаризацію, транспортування, розподіл, зберігання та безпеку ресурсів, організаційні ланцюги поставок за межі політичних кордонів націй, які беруть участь у глобальній торгівлі. Головним завданням транспортної логістики є здійснення транспортування вантажів із мінімальними витратами. На міжнародному ринку логістика повинна відповідати всім вимогам, що висуваються до неї на внутрішньому ринку та враховувати всі новітні тренди, але крім цього їй доводиться керуватися з більшою невизначеністю, що породжується великими відстанями, мінливим кон'юнктурним попитом, різноманітністю правил регулювання та документації. Переміщення товарів здійснюється через державні кордони відповідно до умов, що регулюються на міждержавному рівні. Воно вимагає врахування низки аспектів торгівлі між країнами, чому особливо сприяє розвиток інфраструктури автомобільних доріг, залізничних, повітряних та морських шляхів поряд із торговими відносинами між країнами. Завдяки використанню сучасних технологій виробництва, високорозвинених транспортних систем, транснаціональних корпорацій, аутсорсингу виробництва та послуг, а також швидкої індустріалізації система міжнародної торгівлі зростає і поширюється дуже швидко.

Ключові слова: міжнародна логістика, тренд, інфраструктура, світова економіка, транспорт

<https://doi.org/10.31891/mdes/2022-4-7>

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ У ЗАГАЛЬНОМУ ВИГЛЯДІ ТА ЇЇ ЗВ'ЯЗОК ІЗ ВАЖЛИВИМИ НАУКОВИМИ ЧИ ПРАКТИЧНИМИ ЗАВДАННЯМИ

Розвиток інтеграції світової економіки та глобалізація бізнесу сприяють створенню міжнародних логістичних систем та глобальних ланцюгів постачання. Міжнародна логістична діяльність стає комплекснішою, а такі проблеми, як розміщення виробництва та центрів дистрибуції, вибір видів транспорту, типів сервісу, методів управління запасами, проектування адекватних комунікаційних та інформаційних систем вимагають нових підходів логістичного управління.

АНАЛІЗ ДОСЛІДЖЕНЬ ТА ПУБЛІКАЦІЙ

Питанням транспорту, міжнародної логістики та транспортно-логістичного сервісу присвячено праці багатьох зарубіжних та вітчизняних вчених: В.В. Брагінського, А.А. Ващило, В.Л. Диканя, А.В. Дмитрієва, М.М. Ковальова, В.І. Копитка, В.В. Круглова, А.Н. Кряжева, Т.А. Прокоф'євої, Н.В. Попової, В.Г. Шинкаренка та ін. [4-9], Ю. В. Кравчика [11].

ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ

Метою статті є виокремлення світових трендів міжнародної транспортної логістики в сучасних умовах.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Структура та динаміка міжнародної торгівлі не є незмінними величинами: потоки вантажів, що перетинають великі території та безліч митних рубежів, безперервно змінюються як у кількісному, і якісному відношенні. При цьому структура світового ринку має великий вплив на міжнародні перевезення. Динаміка транснаціональних перевезень також має великий вплив на стратегічний вибір організації ланцюга поставок.[10]

Держави, що використовують всі можливості світової торгівлі, є найбільш економічно розвиненими країнами. Таким чином, будь-яке обмеження, введене на міжнародні перевезення вантажів, є великою втратою для економіки держави, а до зростання економічних показників країни веде стимулювання міжнародної торгівлі.

У світі зараз практично не залишилося країн, економіка яких не залежала б від міжнародної торгівлі та міжнародних перевезень. Вся міжнародна торгівля та міжнародні транспортні

перевезення залежать від таких факторів як: формування транснаціональних корпорацій, поглиблення міжнародного поділу праці, науково-технічні інновації. Щодня з однієї країни в іншу переміщуються безліч різноманітних вантажів, для транспортування яких використовуються різні схеми транспортування та різні види транспорту

Логістика освоювала цифрову трансформацію повільніше проти іншими галузями. Проте через глобальну пандемію, зростання електронної комерції та скорочення офлайн-рітейлу традиційний ланцюжок поставок та логістична діяльність мали змінитися. Компанії стикаються зі зростаючими витратами, відчувають проблеми з масштабуванням своїх процесів, не можуть прогнозувати попит і значною мірою покладаються на ручну працю. І зараз саме час для інновацій та трендів.[1]

Logistics Trend Radar [3] показує, що інновації в логістиці корелюватимуть із соціальними та діловими тенденціями, а також з технологічними досягненнями. Логістичні компанії планують максимально автоматизувати, зробити свої процеси більш гнучкими та підвищити стійкість своїх операцій.

Проаналізуємо найважливіші глобальні тренди у сучасній міжнародній транспортній логістиці, які безпосередньо впливають на напрями та перспективи розвитку білоруського транспортно-логістичного потенціалу.

Перший та головний тренд сучасності – цифрова трансформація у логістиці. Еволюція логістики тісно пов'язана з використанням цифрових технологій. Розвиток комунікаційних засобів та серверних систем призвело до можливості регулярного обміну між учасниками транспортного процесу всіма основними видами документів в електронній формі. Впровадження електронного документообігу (EDI) дозволяє автоматично зберігати та обмінюватися товарно-транспортними документами. Перевагами використання EDI є спрощена схема документообігу, попереднє оформлення документів, скорочення витрат на оформлення документів, швидка передача документів, можливість інформаційного супроводу вантажу до місця призначення.

Важливий напрямок цифровізації – електронне декларування, при цьому відбувається перехід до використання хмарних технологій – очікується різке підвищення швидкості транспортної логістики за рахунок єдиного зберігання митних декларацій у хмарі. Використання хмарних технологій митницями дозволяє підвищувати ефективність логістики, наприклад, упорядкувати митні декларації та прискорити митне оформлення. DAAS (Data as a Service) – дані як послуга – це вже сьогоднішня реальність. Обмін даними між перевізниками – нова послуга.

Велике значення для підвищення ефективності логістики має штрихове та електронне (RFID – Radio Frequency Identification) кодування товарів, їх упаковок, контейнерів, у такий спосіб стає можливо в будь-який момент визначати місцезнаходження та ідентифікувати товари. Подібні системи дають можливість здійснювати однозначну ідентифікацію вантажних одиниць (палет, контейнерів та ін.) протягом усього ланцюга постачання; оперативне та достовірне введення та отримання інформації про товар, вантажну одиницю, упаковку тощо; автоматизований облік наявності, руху та витрачання товарів; моніторинг та контроль над просуванням продукції; автоматизовану електронну обробку документів; зниження витрат, спрощення та прискорення процедури збору, обробки та виконання замовлень споживачів та процедури управління запасами

Однією з успішних концепцій в цифровій логістиці є цифрові логістичні центри (ЦЛЦ), які є базовими елементами в обслуговуванні міжнародних транспортних коридорів. Ключові сфери, в яких ЦЛЦ допоможуть досягти успіху логістичним компаніям:

- електронний обмін даними (документацією) та іншою різною інформацією про перевезення тощо, прискорить доставку вантажів;
- планування ланцюга поставок зрештою знизить логістичні витрати. Важливим критерієм у досягненні успіху для виробників стає гнучкість - виробники намагаються скоротити запаси, менше зберігати на складах та виробляти безпосередньо на замовлення;
- керування запасами дозволить зменшити їх обсяги;
- планування мультимодальних перевезень (спеціальні комп'ютерні програми допоможуть обрати оптимальний маршрут та види транспорту, розрахувати вартість доставки). У зв'язку з широким використанням смартфонів, для підвищення своєї конкурентоспроможності, логістична компанія може створювати мобільні програми, за допомогою яких можна буде розрахувати терміни та вартість доставки або зберігання вантажу;
- оперативне реагування за допомогою комп'ютерних систем на стан доріг та черг на кордонах допоможе збільшити пропускну спроможність. Через збільшення кількості транспорту, проблемою сьогодні є затори на дорогах та великі черги на кордонах. Для зменшення цього

негативного ефекту розроблено різні мобільні програми, які показують ситуацію на дорогах та кордонах у режимі реального часу.

Бурхливий розвиток цифрової економіки призвело до скорочення запасів на всіх етапах виробництва та споживання, що змінить системи виробництва у світі. Споживачі прагнуть індивідуалізації споживаних товарів та послуг. Система, характерна для традиційного підходу у виробництві, за якої виробник спочатку виробляє продукцію згідно з планом, а пізніше її реалізовує – «виробництво для складу», замінюється на систему, характерну для логістичного підходу у виробництві, коли виробник починає виробництво лише після того, як отримає конкретне замовлення – «виробництво на замовлення». Впровадження останньої потребує значних змін та удосконалень існуючої на підприємстві логістики, цифровізації процесів та встановлення більш тісних партнерських відносин із постачальниками та споживачами. Наслідуючи концепцію виробництва за наявності замовлення, більшість міжнародних підприємств прагне формувати довгострокові взаємини з постачальниками та скорочувати їх кількість. Внаслідок таких тісних партнерських відносин підприємство отримує матеріальні ресурси та продукцію необхідної якості, збільшуються гнучкість та надійність поставок, з'являється можливість створення єдиного цифрового простору, за допомогою якого можна перейти на систему управління запасами підприємства-покупця постачальником продавцем (VMI – Vendor Managed Inventory).

Організація масового виробництва на замовлення не завжди можлива з різних причин, тому у світовій практиці набув поширення метод «відстрочення» або «відкладеної диференціації продукції», коли до розподільної системи надходить або майже готова продукція, або продукція в базовій комплектації, яка після прийому конкретного замовлення допрацьовується до готовності з урахуванням усіх вимог. Використання цього методу значно скорочує обсяги запасів продукції.

Організація логістики інтернет-торгівлі – другий важливий тренд. Покупки через інтернет та очікування швидкої та безкоштовної доставки товару чинить новий тиск на логістику: Інтернетторгівля або e-commerce зростає зі швидкістю 20% на рік. Інтернетторгівля – драйвер попиту на сучасні транспортно-логістичні послуги, а також нового покоління складські приміщення у США та Великій Британії частка онлайн-продажів у сумарному роздрібному обороті становить приблизно 10%, у Китаї, Франції та Німеччині – близько 5%.

Стрімке зростання транскордонної електронної торгівлі з середньорічними темпами приблизно в 20 % тягне за собою збільшення частки експрес-поставок і будівництва логістичних складів для митного зберігання масових товарів (а це в основному китайські) і потребує цифрової трансформації галузі (електронний документообіг, роботизація складів).

Третій тренд у сучасній транспортній логістиці – контейнеризація, тобто. постійне зростання обсягів перевезень вантажів у контейнерах. З 70-х років минулого століття почалося використання контейнерів – одного з найпрогресивніших способів доставки вантажів у міжнародному сполученні, що дозволяє досягти великого ступеня збереження вантажів, суттєво скорочує витрати на перевезення та зберігання, підвищує швидкість доставки.

Основні контейнерні перевезення концентруються в трикутнику Азія – ЄС – Північна Америка, на який припадає понад 60 млн. TEU, з них близько 25 млн. TEU – йде між Азією та Північною Америкою та близько 8 млн. TEU між ЄС та Північною Америкою. Більшість контейнерних перевезень здійснюється морським шляхом (близько 1,8 млрд. т). Ціна доставки контейнера з Китаю до США або ЄС дорівнює приблизно 1000 дол.

Четвертий тренд – монополізація транспортно-логістичних компаній за рахунок концентрації власності, зокрема, злиття та поглинання. Процес злиття та поглинання став домінуючим на ринку транспортно-логістичних послуг за останні роки. Внаслідок цього з'явилися транспортно-логістичні гіганти, які надають клієнту географічну диверсифікацію логістичних послуг. Наприклад, на морському транспорті понад 80 % обсягу вантажів, що перевозяться, припадає на 20 найбільших морських компаній, таких як «Maersk Sealand», «P&O Nedlloyd», «Evergreen», «CMA CGM», укрупненню яких передували процеси злиття та поглинання. Така ж тенденція характерна і для повітряного транспорту, де більшість вантажної пасажиропотоку припадає на кілька десятків найбільших авіакомпаній.

Злиттям та поглинанням транспортно-логістичних компаній сприяє необхідна інтеграція діяльності всіх учасників ланцюга поставок на загальну кінцеву мету – якісне задоволення споживача, на відміну від оптимізації локальної функції кожного учасника ланцюга.



Рис 1. Обсяги морських перевезень контейнерів за 1990–2017 рр., млн т

Підвищити ефективність управління ланцюгами постачання можливо за допомогою підвищення:

- точності планування за рахунок синхронізації бізнес-процесів, єдиних інформаційних каналів, що дозволяють, у тому числі прогнозувати попит;
- якості оперативного управління шляхом безперервного контролю всього ланцюга поставок і своєчасного реагування на відхилення (порушення в процесах), що виникають;
- ефективності бізнес-процесів, що дозволяють скоротити витрати на логістику.

Таблиця 1

Ефективність управління ланцюгами постачання

Напрями підвищення ефективності	Джерела підвищення ефективності
Збільшення кількості замовлень та підвищення стабільності попиту. Зниження страхових запасів. Зниження ризиків та підвищення надійності планів та поставок. Зниження накладних та транзакційних витрат.	Підвищення точності планування з допомогою єдиних інформаційних каналів, синхронізації бізнес-процесів, спільного прогнозування попиту, скорочення часу виведення нових виробів ринку. Підвищення якості оперативного управління за рахунок безперервного моніторингу всього ланцюга постачання, своєчасного визначення відхилень і порушень у ланцюзі постачання. Скорочення частини витрат на маркетинг та логістику за рахунок ліквідації бізнес-процесів, пов'язаних з невизначеністю у закупівлі, складуванні та збуті.

Важливим сучасним процесом, що сприяє інтеграції, є зростання частки прямих експрес-поставок від виробника до споживача, оминаючи посередників та проміжне зберігання. Пряма доставка дозволяє заощаджувати, скорочуючи обсяги запасів та витрати, пов'язані зі зберіганням запасів у ланцюзі постачання, скорочуючи час виконання замовлень, допомагаючи споживачам отримати доступ до широкого асортименту безпосередньо у виробника (такі ТНК з експрес-доставки, як FedEx, UPS, DHL).

П'ятий тренд – зростання вимог до якісних показників міжнародної транспортної логістики та кастомізація виробництва. Глобалізація світової економіки призвела до значного посилення конкуренції. У минулому компанії конкурували з компаніями, що діють у тому самому місті, а тепер їх конкурентами стали компанії, що розташовуються не тільки в одній країні, але й у всьому світі, навіть на інших континентах.

Тепер компанія, яка виходить на міжнародний ринок, має за всіма показниками відповідати світовому рівню. Це помітно підвищило вимоги до міжнародної логістики, функціями якої є не тільки перевезення вантажів між підприємствами, що знаходяться в різних державах, зберігання товарів у дорозі, митні процедури, а й організація злагодженої роботи провайдерів, які беруть участь у доставці. Основна сучасна тенденція у виробництві – кастомізація (customization), тобто надання продукції властивостей та параметрів відповідно до вимог конкретного споживача, що

покладає також нові вимоги до логістики, зокрема узгодження постачання з вимогою індивідуальних виробів.

В даний час клієнти логістичних компаній все частіше віддають перевагу компаніям, що надають не стільки низькі ціни, скільки якісніші послуги, надаючи ціні другорядне значення. Все частіше пріоритет віддається таким показникам логістичної діяльності, як швидкість та своєчасність доставки, надійність, гнучкість, комплексність та індивідуалізація послуг.

Конкурентні переваги компанії дає якісне управління всім комплексом транспортно-логістичних послуг при супроводі товару, що включає також інформацію про стан та місцезнаходження товару у будь-який момент часу. Логістичний ланцюжок дозволяє долати розрив між закупівлею та постачанням, інтегруючи їх у єдиний процес.

Сучасні вимоги до доставки товару «від дверей до дверей» і «точно в термін» передбачає розумну ціну логістичної послуги, до якої крім ціни перевезень (як правило інтермодальних), входять винагорода за передачу логістичної інформації, оплата оренди контейнерів, консолідації партії вантажів, деконсолідації та плата за зберігання.

Важлива тенденція якісної логістики – збільшення обороту при скороченні термінів поставок. Споживачі хочуть, щоб доставки здійснювалися в найкоротший час, щоб задовольнявся попит негайно. Замовники хочуть знати не тільки точну дату постачання, але й мати можливість регулювати час постачання. Сучасний автопарк може забезпечити збереження доставки вантажу, найскладнішим завданням є ефективний процес і прозорість при обробці даних, що дозволить скоротити час очікування вантажу.

Мультимодальні транспортно-логістичні центри (МТЛЦ) – шостий світовий тренд. Відбувається інтеграція до МТЛЦ товарних, інформаційних, фінансових потоків та різних видів транспорту (залізничний, автомобільний). Ефективне управління з МТЛЦ товарними потоками за допомогою цифрових технологій забезпечує максимальний синергетичний ефект на основі координації різних видів транспорту. МТЛЦ призначається для оптимізації внутрішніх та зовнішніх матеріальних потоків, різних видів транспорту, а також супутніх їм інформаційних, фінансових та сервісних потоків з метою мінімізації загальних логістичних витрат. Сучасний МТЛЦ – це синтез цифрової та логістичної платформ, на яких здійснюють свою діяльність усі учасники процесу доставки товарів та вантажів кінцевим споживачам. МТЛЦ є основними функціональними елементами міжнародних транспортнологістичних систем, що забезпечують скоординовану взаємодію учасників просування та обслуговування товароматеріальних потоків, що розглядаються як стратегічні точки зростання економіки.

Сьомий тренд – зростання ринку агрологістики. У світовій торгівлі частка агропродукції становить близько 5,7% і безупинно зростає через м'ясомолочної революції в азіатських країнах, населення яких на додаток до рису в раціон додає все більше м'ясної та молочної продукції. У зв'язку із цим зростає імпорт азіатськими країнами м'ясомолочної продукції. Зрозуміло, агрологістика це не так транспортне переміщення агропродукції, як транспортне обслуговування виробництва, переробки та зберігання агропродукції. Агрологістика вважається найважливішим елементом сучасного агробізнесу.

Восьмий тренд – збільшення інвестицій у логістичні стартапи з боку венчурних фондів. Останні роки характеризуються різким збільшенням венчурного капіталу в перспективні логістичні стартапи, точніше в нові технології складування та роботизації складських операцій, електротранспорту, безпілотників та цифрові рішення. За аналогією з фінтех-компаніями з'явився термін логтех-компанії. Логтех-компанії намагаються створити не лише нові технології, а й нові бізнес-моделі логістики, типу Uber Freight, що базуються на спільному використанні (шеринг) транспорту

Дев'ятий світовий тренд – екологічна логістика. Логістична галузь відповідає за вплив на довкілля. З кожним роком підвищуються екологічні вимоги до логістичних систем. Вводяться заборони використання транспортних засобів, забруднюючих довкілля, створюють підвищений рівень шуму, не обладнаними спеціальними системами, знижують небезпеку під час руху і маневрах. Логістична галузь стає дедалі ефективнішою з погляду вироблення вуглецю.

ВИСНОВКИ З ДАНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ РОЗВІДОК У ДАНОМУ НАПРЯМІ

З посиленням глобалізаційних процесів з'явилася можливість розміщувати виробництва у країнах з дешевшою робочою силою і меншими ставками податків, а розвиток міжнародної торгівлі відкрив доступ до дешевших ресурсів. Використання в бізнесі глобальних логістичних ланцюгів та

каналів постачання потребує все більш кваліфікованого, комплексного та цифрового управління міжнародними транспортно-логістичними процесами.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Цифровая трансформация логистики: угрозы и возможности. <http://reports.weforum.org/digital-transformation/the-digital-transformation-of-logistics-threat-and-opportunity/>.
2. 10 лучших тенденций и инноваций в логистической отрасли в 2021 году по версии StartUs Insights. <https://www.startus-insights.com/innovators-guide/top-10-logistics-industry-trends-innovations-in-2021/>.
3. Радар тенденций логистики. Предоставление информации сегодня. Создание стоимости завтра от DHL. <https://www.dhl.com/global-en/home/insights-and-innovation/insights/logistics-trend-radar.html>.
4. Брагинський В.В. Розвиток транспортно-логістичної системи як форма реалізації транзитного потенціалу України. URL: <http://www.academy.gov.ua/ej/ej14/txts/Braginskiy.pdf>.
5. Вашило А.А. Особенности развития транспортнокоммуникационных услуг в республике Беларусь в контексте мировых экономических процессов. Вестник Белорусского государственного экономического университета. 2016. № 3. С. 21–29. URL: <http://edoc.bseu.by:8080/handle/edoc/66012>
6. Дикань В.Л., Обруч Г.В. Управління реалізацією спільних інвестиційних проектів за участю підприємств залізничного транспорту в умовах цифровізації. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2020. № 69. С. 9–21.
7. Копитко В.І., Копитко О.В. Сучасні тенденції розвитку логістики на ринку залізничних перевезень. Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. 2020. – № 2 (113). С. 55–59. URL: http://www.econom.stateandregions.zp.ua/journal/2020/2_2020/11.pdf
8. Устенко М.О. Актуальність формування транспортно-логістичних систем в умовах євроінтеграції. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2015. № 50. С. 207–210.
9. Коринь М.В. Інфраструктурні асиметрії розвитку залізничного транспорту України в умовах інтеграції в транспортно-логістичний простір ЄС. Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. 2018. Вип. 6. С. 74–80.
10. Колодізева Т.О. Управління ланцюгами поставок : навчальний посібник / Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2016. 164 с.
11. Savin, S., Kravchuk, Y., Dzhhereliuk, Y., Dyagileva O., & Naboka, R. (2021). Management of the Processes on the Quality Provision of the Logistic Activity in the Context of Socio-Economic Interaction of Their Participants. *IJCSNS International Journal of Computer Science and Network Security*, 21(12), 45-52. <https://doi.org/10.22937/IJCSNS.2021.21.12.7>

REFERENCES:

1. Tsyfrovaia transformatsiya lohystyky: uhrozy y vozmozhnasty. <http://reports.weforum.org/digital-transformation/the-digital-transformation-of-logistics-threat-and-opportunity/>.
2. 10 luchshykh tendentsiy y ynnovatsiy v lohystycheskoi otrasly v 2021 hodu po versyy StartUs Insights. <https://www.startus-insights.com/innovators-guide/top-10-logistics-industry-trends-innovations-in-2021/>.
3. Radar tendentsiy lohystyky. Predostavlenye ynformatsyy sehodnia. Sozdanye stoyimosti zavtra ot DHL. <https://www.dhl.com/global-en/home/insights-and-innovation/insights/logistics-trend-radar.html>.
4. Brahinskyi V.V. Rozvytok transportno-lohystychnoi systemy yak forma realizatsii tranzytnoho potentsialu Ukrainy. URL: <http://www.academy.gov.ua/ej/ej14/txts/Braginskiy.pdf>.
5. Vashchylo A.A. Osobennosti razvytyia transportnokommunikatsyonnnykh ushly v respublyke Belarus v kontekste myrovyykh ekonomycheskykh protsessov. Vestnyk Belorusskoho hosudarstvennoho ekonomycheskoho unyvers yteta. 2016. № 3. S. 21–29. URL: <http://edoc.bseu.by:8080/handle/edoc/66012>
6. Dykan V.L., Obruch H.V. Upravlinnia realizatsiieiu spilnykh investytsiynnykh proektiv za uchastiu pidpriemstv zaliznychnoho transportu v umovakh tsyfrovizatsii. Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti. 2020. № 69. S. 9–21.
7. Kopytko V.I., Kopytko O.V. Suchasni tendentsii rozvytku lohystyky na rynku zaliznychnykh perevezen. Derzhava ta rehiony. Serii: Ekonomika ta pidpriemnytstvo. 2020. – № 2 (113). S. 55–59. URL: http://www.econom.stateandregions.zp.ua/journal/2020/2_2020/11.pdf
8. Ustenko M.O. Aktualnist formuvannia transportno-lohystychnykh system v umovakh yevrointehratsii. Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti. 2015. № 50. S. 207–210.
9. Korin M.V. Infrastrukturni asymetrii rozvytku zaliznychnoho transportu Ukrainy v umovakh intehratsii v transportno-lohystychnyi prostir YeS. Ekonomichnyi visnyk Zaporizkoi derzhavnoi inzhenernoi akademii. 2018. Vyp. 6. S. 74–80.
10. Kolodizieva T.O. Upravlinnia lantsiuhamy postavok : navchalnyi posibnyk / Kharkiv : KhNEU im. S. Kuznetsia, 2016. 164 s.
11. Savin, S., Kravchuk, Y., Dzhhereliuk, Y., Dyagileva O., & Naboka, R. (2021). Management of the Processes on the Quality Provision of the Logistic Activity in the Context of Socio-Economic Interaction of Their Participants. *IJCSNS International Journal of Computer Science and Network Security*, 21(12), 45-52. <https://doi.org/10.22937/IJCSNS.2021.21.12.7>

TRENDS OF INTERNATIONAL TRANSPORT LOGISTICS DEVELOPMENT

Anna SHEVCHUK
Khmelnitskyi National University

With the advent of liberalization and globalization of world trade, international logistics is becoming increasingly important to maintain efficiency, effectiveness and added value in international trade. In a highly competitive global trade market, businesses need to delve deeply into the world trade scenario, as well as think globally to manage the supply chain network. All this is made possible by the introduction and application of international logistics by these companies on a wider scale. In addition, international logistics is extremely important for achieving the company's marketing and overall goals. International logistics refers to the integration and management of activities, including inventory databases and delivery schedules, materials handling, production, packaging, inventory, transportation, distribution, storage and security of resources, organizational supply chains beyond the political borders of nations involved in global trade. The main task of transport logistics is the transportation of goods with minimal costs. In the international market, logistics must meet all the requirements of the domestic market and take into account all the latest trends, but it also has to deal with greater uncertainty caused by long distances, changing market demand, a variety of rules and regulations and documentation. The movement of goods is carried out across state borders in accordance with the conditions regulated at the interstate level. It requires consideration of a number of aspects of trade between countries, which is particularly facilitated by the development of road, rail, air and sea infrastructure along with trade relations between countries. Due to the use of modern production technologies, highly developed transport systems, multinational corporations, outsourcing of production and services, as well as rapid industrialization, the system of international trade is growing and expanding very rapidly.

Key words: international logistics, trend, infrastructure, world economy, transport

ФІНАНСОВО-ПРАВОВІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ РИНКУ КРИПТОВАЛЮТИ В УКРАЇНІ

Олександра МАНДИЧ¹, Аркадій МИКИТАСЬ², Тетяна ДУЮНОВА³, Світлана ГЛУЩЕНКО⁴

¹Державний біотехнологічний університет
<https://orcid.org/0000-0002-4375-2208>
ol.mandych@gmail.com

²Державний біотехнологічний університет
<https://orcid.org/0000-0001-7059-9205>
arkadiimyktyas@ukr.net

³Державний біотехнологічний університет
<https://orcid.org/0000-0002-7217-4363>
duyunova@ukr.net

⁴Державний біотехнологічний університет
<https://orcid.org/0000-0003-0008-0728>
s_i_glushchenko@ukr.net

В статті проведено дослідження теоретичного базису формування ринку криптовалюти, окреслено особливості змістовного наповнення та функціонального навантаження на окремі фінансові та правові механізми. Визначено ознаки криптовалюти в системі електронної комерції та надано порівняльну характеристику з іншими формами електронних грошей, окреслено чинники впливу та можливості сценарного моделювання. Підтверджено, що сучасний етап розвитку цифрової економіки, еволюція грошей та інформатизація економічних систем й поширення сучасних фінансових інвестиційних моделей у суспільстві сприяє підкріпленню уваги до криптовалюти та зростанню обсягів валютних процедур. Досліджено сучасний стан функціонування ринку криптовалюти, актуалізовано питання фінансового навантаження та тенденцій розвитку. За даними 2022 року більшою мірою преважують показники зниження фінансової активності на ринку криптовалюти та наявними є результати зменшення капіталізації до найнижчих показників 2020 року. Окреслено фінансові результати залучення криптовалютних операцій у донорських (благодійних) процедурах, сформовано прогнозовані результати економічних наслідків від зменшення капіталізації та зниження вартісної цінності криптовалюти. Запропоновано посилення стратегічної активності та створення коротко- та довгострокових моделей розвитку при функціонуванні на ринку криптовалюти з метою уникнення можливих ризиків. Представлено результати прикладного залучення криптовалюти до фінансової системи України, сформовано узагальнені висновки щодо розвитку та інституціонального забезпечення. Опрацьовано проблемні питання щодо правового статусу криптовалютних операцій та можливості їх інвестиційного забезпечення. Узагальнено, що фінансово-правове забезпечення ринку криптовалюти в Україні має всі передумови для розширення перспектив та отримання належного рівня конкурентоспроможності на міжнародному рівні. Запропоновано посилення внутрішнього фінансового й правового статусу криптовалюти та рекомендовано налагодження міждержавного співробітництва в якості зовнішньоекономічного розвитку країни.

Ключові слова: криптовалюта, Bitcoin, цифрова економіка, електронна комерція, фінансові механізми, валютні операції, інституційне забезпечення, правовий статус, стратегічне управління.

<https://doi.org/10.31891/mdes/2022-4-8>

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ У ЗАГАЛЬНОМУ ВИГЛЯДІ ТА ЇЇ ЗВ'ЯЗОК ІЗ ВАЖЛИВИМИ НАУКОВИМИ ЧИ ПРАКТИЧНИМИ ЗАВДАННЯМИ

Глобалізація процесів ринкової економіки та створення фінансово-правових засад розвитку цифрової економіки є базисом формування сучасних моделей електронної комерції, зокрема, цифрової картографічної валюти. Останні роки популяризація та поширення криптовалюти, яка є інноваційним платіжним інструментом, спричиняє необхідність створення конкурентоспроможних моделей та алгоритмів залучення відповідного інструментарію, а також проведення алгоритмізації з урахуванням рівня спроможності результативного використання визначених активів. Розширення інформаційного простору, цифровізація, особливості розвитку ринку криптовалюти та рівні готовності міжнародних ринків до нових викликів еволюції грошей та розвитку світової валютної системи, загалом, спричинили долучення до міжнародного середовища й української економічної системи. Таким чином, прийняття відповідних законодавчих актів та створення можливостей для забезпечення конкурентоспроможного розвитку ринку криптовалюти в нашій країні актуалізує питання аналітичного дослідження теоретичного базису та практичних платформ з реальними результатами з метою окреслення перспектив коротко- та довгострокового інвестування у криптовалюту та можливостей розвитку даного фінансового інструменту.

АНАЛІЗ ДОСЛІДЖЕНЬ ТА ПУБЛІКАЦІЙ

Створення економічної категорії та поняття сутності криптовалюти, починаючи з 2009 року появою системної моделі Bitcoin, вкладає у собі розуміння запровадження цифрових грошових

активів через формалізоване провадження технологій криптографії. Дана модель шифрування даних повною мірою нівелює необхідність існування фізичної грошової форми, а весь процес обігу активів відбувається за форматом електронної комерції [1]. Розвиток криптовалюти з успішним результируючим показником фінансових вигід створило всі передумови для розширення номінальної кількості, що призвело до існування, на сьогодні, близько 800 видів криптовалюти, але Bitcoin залишається найпоширенішим в обігу [2].

Швидкий розвиток та багатовекторність напрямів розвитку ринку криптовалюти досить широко формулюють сьогодні визначення даної категорії. Окремі автори наголошують, що існуючий акумульований ефект виокремлює системи криптовалютного сектору, а потенційні можливості забезпечуються через віднесення їх до приватних грошей, грошового сурогату, електронних послуг, віртуальних товарів, електронних цінностей, віртуальних цінностей, нематеріальних цінностей, віртуальних валют тощо. Однак на міжнародному рівні розуміння особливостей функціонування ринку криптовалюти більшою мірою спирається на структуру існуючих економічних систем та створює передумови для запровадження новацій через вилучення окремих напрямів розвитку. Крім того, таким чином актуалізовані питання напрямів розвитку ринку криптовалюти у світі формуються у відповідності до існуючих моделей розвитку країн.

Забезпечення процесів стабілізації ринкових механізмів ринку криптовалюти сформовані у відповідності до базових теоретичних спільних ознак [3]. До основних з них слід віднести децентралізовану модель, тобто відсутність характерних для звичних фінансових систем централізованих емісійних центрів. По-друге, можливості забезпечення анонімної участі операторів ринку через використання у мережах криптографічних методів асиметричного шифрування даних, при чому необхідним є залучення публічного та приватного ключа. По-третє, необхідність захищеності даних від зовнішнього чи внутрішнього впливу, тобто можливість повного знищення криптовалютної системи вимагатиме пошкодження більшості вузлових сполучень системи, що в реаліях є неможливим. Особливості криптовалютних операцій повною мірою забезпечуються прозорістю транзакційних операцій з залученням даної інформації за всіма компонентами вузлів систем. Слід також відзначити, що особливості криптовалютних операцій створені таким чином, що відсутнім є доступ до транзакційних операцій банківськими установами, податковими службами чи іншими наглядовими організаціями, що повною мірою нівелює можливості регулювання чи контролювання зовнішніми структурами.

ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ

Метою статті є представлення результатів дослідження змістовного наповнення та особливостей функціонування ринку криптовалюти, окреслення базових теоретично сформованих характеристик та практичних реалій у фінансово-правовій площині, а також інституційному забезпечення перспектив розвитку в Україні.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Особливості розвитку ринку криптовалюти мають спільні ознаки, які через опосередкований вплив на економічну систему країни, на її окремі сектори та на можливості відповідного залучення української криптовалютної системи до міжнародного сценарію розвитку. Слід відзначити, що проведення порівняльної характеристики між криптовалютою та електронними грошима дозволяє окреслити наявні відмінності. За однакової цифрової форми, головними емітентами у криптовалюті виступають майнери, які за процедурами генерації в мережах за допомогою математичних методів створюють незалежний матеріальний актив, відрізняються від центральних банків, що виступають емітентами електронних грошей і мають зобов'язання внесення активів на рахунки у фізичній формі. Крім того конкурентними перевагами криптовалютних операцій слід вважати максимальну швидкість з мінімально можливими транзакційними витратами. На відміну від електронних грошей, де достатній рівень захисту контролюється державними інституціональними органами, криптовалютна система має високий рівень захисту на засадах криптографічного методу, забезпечує повну анонімність та децентралізованість за функціональним навантаженням контролю й управління, створює передумови для формування неконтрольованих ризиків. Звичайно, дещо схожими є процедури доступності завдяки застосування інформаційних інтернет технологій, але цінність саме розвитку ринку криптовалюти забезпечується вузьким колом учасники й тим самим рівень конкурентоспроможності формується відповідно до співвідношення попиту та пропозиції [4]. Дана конфігурація, на відміну від електронних грошей з широким розповсюдженням та цінністю, яка

дорівнює валютному резерву, має свої переваги, які значною мірою впливають не лише на отримання швидких результатів, а й створюють передумови розвитку даного ринку й забезпечення перспектив на довгострокову перспективу.

Сучасний стан розвитку ринку в Україні з урахуванням світових тенденцій зазнає суттєвих змін. Так, наприклад, за останні кілька місяців капіталізація на світовому рівні значно знизилась, досягнувши приблизного рівня 900 млрд дол США. При чому за відстеженими аналітичними даними вартісних показників криптовалюти за різними біржами CoinDesk та CoinMarketCap відбулось одночасно падіння до рівня грудня 2020 року. На жаль, поки що немає офіційно сформованих даних щодо активності криптовалютних інвестицій до України в межах донорської чи благодійної підтримки, але за різними джерелами можна виокремити основні результати. Так, за даними Forbes, зібрані на травень 2022 року більш ніж 100 млн дол. США у криптовалюті (фонди «Aid For Ukraine», «Unchain», «Повернись живим») мають всі передумови для втрати через наявні диспропорції в економічному зростанні, тенденціях зростання рівня інфляції, запровадженням жорсткої монетарної політики та інвестиційних активностей на фондовому ринку, можливості стагнації та запровадження стану «криптозими». При чому, вести мову про вже понесені фінансові втрати ще не варто, але розуміння стрімкого спаду вартості криптовалюти, як приклад, з 17 млн дол. США у лютому 2022 року до 14,6 млн дол. США за даними на травень 2022 року, може спричинити ще більше падіння курсу та обмінні операції таким чином можуть призвести до втрати понад 70 млн дол. США. Звичайно, благодійні фонди не є структурами «довгострокового утримування» криптовалюти та учасниками «гри» на ринку, маючи на меті постійне вкладення отриманих активів до потреб чи провадження постійного розподілу фінансових зобов'язань за напрямками своєї діяльності, таким чином нівелюють можливі негативні фінансові наслідки від курсових змін, але одночасно від такого динамічного розвитку ринку криптовалюти немає можливостей запровадження страхування та нівелювання фінансових ризиків повністю. Наразі, вартість криптовалюти у другому кварталі 2022 року коливається в межах 21-22 тис. дол. США, що є значно меншим від 65-70 тис. дол. США за аналітикою 2021 року. Одночасне зменшення вартісних показників приблизно на 70% також пояснює конфігурацію капіталізації з 1,3 трлн дол. США до найнижчого значення 410-417 млрд дол. США [5-8]. Ситуація є подібною також в умовах функціонування вітчизняного криптовалютного сектору, що спричинено негативними наслідками впливу глобальної рецесії та об'єктивно прогнозований початок кризи у забезпеченні продовольчої безпеки країни. При чому в існуючих умовах невизначеності та посилення кризової ситуації у більшості технологічних сфер та сфер ресурсного забезпечення не є можливим залучення інструментарію прогнозування. Першочерговим завданням має стати створення передумов та формування оновлених алгоритмів моделювання стратегічних змін через налагодження інституціональної складової ринку криптовалюти.

Інституціональне забезпечення та правовий статус розвитку ринку криптовалюти в Україні має свої особливості. Так, чинне законодавство України не використовує поняття криптовалюти та інші терміни, пов'язані з нею. Криптовалюта в правовому статусі має визначатись через розуміння унікального набору чисел, що представляють собою унікальний результат складних обчислень з наділеними певними значення для контракту у віртуальному вимірі та його грошовим еквівалентом у грошовій формі на договірних засадах. Але відсутність державних регуляторних механізмів в Україні створюють не лише відкритість правового стану криптовалюти та механізмів функціонування ринку криптовалюти, загалом, а й створюють передумови для виникнення суперечливих правових питань [9]. Тенденції розвитку ринку криптовалюти в межах національного рівня зазнало за останнє десятиріччя змін, починаючи від класифікації Національним банком біткоїну в якості грошового замітника без реальної вартості та з неможливістю використання у фінансових операціях як платіжного засобу фізичних та юридичних осіб, що, в свою чергу, також суперечило нормам правового визначення грошових заміників [10]. Зважаючи на процедурне прийняття закону про віртуальні активи у березні 2022 році та його розуміння через детінізацію криптовалютного ринку, інституційне забезпечення має поширити фінансові інтереси операторів ринку, зокрема, можливості користування криптовалютою на обмінні операції та залучення банківського сектору, використовувати інструменти податкового регулювання, та отримувати відповідний юридичний захист, який мати вирішальне значення для інвесторів при залученні інвестиційного фонду та активізацію ринку віртуальних активів. На сьогодні, легалізований правовий статус криптовалюти в Україні залишається відкритим питанням при наявних регуляторних колізіях.

ВИСНОВКИ З ДАНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ РОЗВІДОК У ДАНОМУ НАПРЯМІ

Інноваційний розвиток сучасних економічних систем вимагає постійного пошуку нових моделей й інструментарію забезпечення фінансового успіху та створення нових фінансових продуктів. Формування ринку криптовалюти, як одного з найбільш розвинутих на світовому рівні, на сьогоднішній день, за останні десятиріччя створило можливі передумови для легалізації та поширення фінансових відносин з криптовалютним обміном в Україні. Поширення криптовалюти має опрацьований теоретичний базис та відповідне змістовне наповнення, включаючи можливості прикладного використання. Оформлені ознаки криптовалютного ринку забезпечують базове досягнення таких принципів, як консенсус, безпека та унікальність, правильна та регламентована перевірка трансакційних процесів. Одночасно криптовалютне забезпечення фінансового сектору має рівень розвитку, формалізовано створений через інструментарій глобалізації фінансового ринку та механізми створення цифрової валюти. Інституційні механізми ринку криптовалюти в Україні мають створювати можливі передумови для подальшого розвитку біржової діяльності та торгових майданчиків, посилення міжнародного співробітництва, консолідації комерційних зусиль на міждержавному рівні та розробку сценаріїв трансформації для умов функціонування українського ринку криптовалюти з відповідним фінансовим та правовим забезпеченням.

Правове забезпечення з підписаним лише у 2022 році законі про віртуальні активи, але все ж таки через наявну неповноту законодавчої та відсутність чітко сформованої нормативної бази, не зменшує актуальності запровадження та зростання ринку криптовалюти в Україні. Особливості фінансових процесів та посилення ролі електронної комерції у 2022 році створюють передумови окреслення оборотів криптовалюти на внутрішньому ринку, вивчення напрямів розвитку державного регулювання, зокрема, й можливостей створення баз даних про появу криптовалюти та терміни власності, інших аналітичних матеріалів про операції з криптовалютою з метою формування належного об'єктового ринку та окреслення фінансово-правових механізмів його функціонування в нашій державі на засадах бізнес відповідальності, цивільних прав та законності. Існуюче правове забезпечення є не перешкодою для розвитку ринку криптовалюти в Україні, а скоріше, площиною для проведення подальших наукових досліджень та опрацювання прикладного базису у законодавстві з метою опрацювання дієвих рекомендацій та створення інтегрованого фінансово-правового механізму використання криптовалюти й успішної криптовалютної системи.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Шинкаренко О.М., Рогова Н.В., Панівник І.А. Особливості нормативного регулювання криптовалют: світовий досвід. *Фінансовий простір*. 2018. № 3. С. 139-146.
2. Крупка А. Криптовалюти – загрози та перспективи функціонування. *Матеріали VI Міжнародної науково-практичної конференції «Формування механізму зміцнення конкурентних позицій національних економічних систем у глобальному, регіональному та локальному вимірах»*. К: КНЕУ, 2021. С. 89-92.
3. Мерінова С. В., Половенко Л. П. Роль криптовалюти у цифровій економіці. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки»*. 2021. № 42. С. 80-87.
4. Макарчук І. М., Перчук О. В., Яременко Л. М., Стратан А. В. Особливості функціонування світового ринку криптовалюти в умовах трансформаційних змін глобального економічного середовища. *Агроевіт*. 2021. № 7-8. С. 85-93.
5. Криптовалюти та їх місце у фінансовій системі. Available from: <https://knute.edu.ua/file/NjY4NQ==/02d193b6b501a0fd82d6&798fc841e70b.PDF>
6. Forbes.ua (2022) Available from: <https://forbes.ua/ru/innovations/bitcoin-letit-vniz-ukrainski-volonterski-fondi-zibrali-v-kriptovalyutakh-ponad-100-mln-chi-mozhut-voni-vtratiti-pozhertvi-cherez-kriptozimu-11052022-5938>
7. CoinDesk (2022) Available from: <https://www.coindesk.com/price/bitcoin/>
8. CoinMarketCap (2022) Available from: <https://coinmarketcap.com/>
9. Стратан В. В., Стратан А. В. Становлення ринку криптовалюти в інформаційно-мережевій парадигмі. *Сучасні тенденції розвитку фінансових та інноваційно-інвестиційних процесів в Україні. Матеріали IV Міжнародної науково-практичної конференції: збірник наукових праць [Електронний ресурс]*. Вінниця: ВНТУ. 2021. С. 905-908.
10. Василенко М. Д. Аспекти легалізації криптовалюти в Україні. *The XIV International Science Conference «Current issues of modern science and practice»*. Rome, Italy. 2021. Pp. 52-56.

REFERENCES:

1. Shynkarenko O.M., Rohova N.V., Panivnyk I.A. Osoblyvosti normatyvnoho rehuliuвання kryptovalyut: svitovy dosvid. *Finansovy prostir*. 2018. No 3. S. 139-146.
2. Krupka A. Kryptovalyuty – zahrozy ta perspektyvy funktsionuvannya. *Materialy VI Mizhnarodnoi naukovy-praktychnoi konferentsii «Formuvannya mekhanizmu zmitsnennia konkurentnykh pozytsii natsionalnykh ekonomichnykh system u hlobalnomu, rehionalnomu ta lokalnomu vymirakh»*. K: KNEU, 2021. S. 89-92.
3. Merinova S. V., Polovenko L. P. Rol kryptovalyuty u tsyfrovii ekonomitsi. *Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu. Serii «Ekonomiczni nauky»*. 2021. № 42. S. 80-87.

4. Makarchuk I. M., Perchuk O. V., Yaremenko L. M., Stratan A. V. Osoblyvosti funktsionuvannia svitovoho rynku kryptovaliuty v umovakh transformatsiinykh zmin hlobalnoho ekonomichnoho seredovyscha. Ahrosvit. 2021. № 7-8. S. 85-93.
5. Kryptovaliuty ta yikh mistse u finansovii systemi. Available from: <https://knute.edu.ua/file/NjY4NQ==/02d193b6b501a0fd82d6&798fc841e70b.PDF>
6. Forbes.ua (2022) Available from: <https://forbes.ua/ru/innovations/bitcoin-letit-vniz-ukrainski-volonterski-fondi-zibrati-v-kriptovalyutakh-ponad-100-mln-chi-mozhut-voni-vtratiti-pozhertvi-cherez-kriptoizmu-11052022-5938>
7. CoinDesk (2022) Available from: <https://www.coindesk.com/price/bitcoin/>
8. CoinMarketCap (2022) Available from: <https://coinmarketcap.com/>
9. Stratan V. V., Stratan A. V. Stanovlennia rynku kryptovaliuty v informatsiino-merezhevii paradyhmi. Suchasni tendentsii rozvytku finansovykh ta innovatsiino-investytsiinykh protsesiv v Ukraini. Materialy IV Mizhnarodnoi naukovo-praktychnoi konferentsii: zbirnyk naukovykh prats [Elektronnyi resurs]. Vinnytsia: VNTU.2021. S. 905-908.
10. Vasylenko M. D. Aspekty lehalizatsii kryptovaliuty v ukraini. The XIV International Science Conference «Current issues of modern science and practice». Rome, Italy. 2021. Rp. 52-56.

FINANCIAL AND LEGAL ASPECTS OF CRYPTOCURRENCY MARKET DEVELOPMENT IN UKRAINE

Oleksandra MANDYCH, Arkadii MYKYTAS, Tatiana DUYUNOVA, Svitlana GLUSHCHENKO
State Biotechnological University

The article examines the theoretical basis for the formation of the cryptocurrency market, outlines the features of the content and functional load on certain financial and legal mechanisms. The features of cryptocurrency in the e-commerce system are determined and a comparative characteristic with other forms of electronic money is given, the factors of influence and possibilities of scenario modeling are outlined. It is confirmed that the current stage of development of the digital economy, the evolution of money and informatization of economic systems and the spread of modern financial investment models in society contributes to strengthening attention to cryptocurrency and increasing the volume of currency procedures. The current state of the cryptocurrency market is studied, the issues of financial burden and development trends are updated. According to the data of 2022, the indicators of reduction of financial activity in the cryptocurrency market prevail to a greater extent and the results of reduction of capitalization to the lowest indicators of 2020 are available. The financial results of involvement of cryptocurrency operations in donor (charitable) procedures are outlined, the forecasted results of economic consequences from reduction of capitalization and decrease in cost value of cryptocurrency are formed. It is proposed to strengthen strategic activity and create short- and long-term models of development in the operation of the cryptocurrency market in order to avoid possible risks. The results of applied involvement of cryptocurrency in the financial system of Ukraine are presented, generalized conclusions on development and institutional support are formed. Problematic issues concerning the legal status of cryptocurrency transactions and the possibility of their investment support have been worked out. It is generalized that the financial and legal support of the cryptocurrency market in Ukraine has all the prerequisites for expanding prospects and obtaining the appropriate level of competitiveness at the international level. It is proposed to strengthen the internal financial and legal status of cryptocurrency and recommended the establishment of interstate cooperation as a foreign economic development of the country.

Key words: cryptocurrency, Bitcoin, digital economy, e-commerce, financial mechanisms, currency operations, institutional support, legal status, strategic management.

МОДЕЛЮВАННЯ ОЦІНЮВАННЯ СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ ЯК СУЧАСНОЇ HR-ТЕХНОЛОГІЇ СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Наталія БАЗАЛІЙСЬКА

Хмельницький національний університет

<https://orcid.org/0000-0001-5230-1727>

e-mail: n_bazaliyska@ukr.net

У статті досліджено використання сучасних HR-технологій в управлінні підприємством. Визначено сутність поняття соціального капіталу підприємства. Розкрито особливості якісно-кількісної оцінки соціального капіталу підприємства, обґрунтовано формування заходів щодо його подальшого управління та розвитку. Наведено складові соціального капіталу, які забезпечують надійність функціонування підприємства в обмінних процесах внутрішнього й зовнішнього середовища. Сформовано етапи оцінювання доцільності інвестування у соціальні програми підприємства, що дозволяють контролювати його соціальну відповідальність. Обґрунтовано систему коефіцієнтів, що відображають рівень соціальної відповідальності на підприємстві. Розроблено процес комплексної оцінки соціальної відповідальності підприємства як складової соціального капіталу. Проведено вибір заходів соціальних програм в системі управління розвитком соціальним капіталом підприємства. Побудовано логістичну динамічну модель розвитку соціальних процесів.

Ключові слова: соціальний капітал, соціальний розвиток підприємства, hr-технологія, управління персоналом, оцінювання соціального капіталу, моделювання, підприємство.

<https://doi.org/10.31891/mdes/2022-4-9>

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ У ЗАГАЛЬНОМУ ВИГЛЯДІ ТА ЇЇ ЗВ'ЯЗОК ІЗ ВАЖЛИВИМИ НАУКОВИМИ ЧИ ПРАКТИЧНИМИ ЗАВДАННЯМИ

Сучасна економіка характеризується особливим динамізмом соціально-економічних процесів, ускладненням завдань, які стоять перед виробничими організаціями. Головним ресурсом для їх вирішення є трудовий колектив. Від того, наскільки ефективно та цілеспрямовано будуть взаємодіяти в колективі працівники промислового підприємства, залежить результативність його діяльності. У зв'язку із зростанням ролі колективної праці у досягненні кінцевих результатів підприємства вчені виділяють соціальну форму капіталу, яка проявляється в ефективній взаємодії працівників підприємства на основі довіри та відкритості. Соціальний капітал є досить новою економічною категорією у вітчизняних дослідженнях, що зумовлює необхідність узагальнення поглядів вчених на його сутність та структуру для подальшого розвитку цієї категорії, розроблення методичних підходів до ефективного управління та оцінювання.

Практика розвинених країн свідчить, що в конкурентній боротьбі перемагають держави, в яких компанії посилюють ефективність бізнесу через розвиток людського та соціального капіталу, екологоінноваційного та інформаційного потенціалів системи HR підприємства. Боротьба за персонал і залучення талановитих працівників з унікальними знаннями, здатних успішно впроваджувати масштабні міждисциплінарні проекти на глобальних ринках, зумовлює розробку нових підходів у стратегіях соціального розвитку організації. Однак, питання особливостей формування і розвитку соціального капіталу, дослідженні недостатньо для підвищення ефективності функціонування підприємства та бізнесу в цілому. Зокрема, відсутнє чітке визначення його основних складових, особливостей управління ним та оцінювання, а також відмінностей його оцінювання від інших видів капіталу підприємства.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Теоретичні аспекти категорії «соціальний капітал» відображені в наукових працях таких видатних зарубіжних вчених, як: Д. Белл, Д. Ко-улман, М. Палдам, А. Портес, Ф. Фукуяма, П. Бурдье. Вагомий внесок у розробку теоретичних і практичних засад управління розвитком соціального капіталу та його складових зробили такі вітчизняні і зарубіжні вчені: М. Армстронг, Р. Берон, Д. Бірн, О. Бородіна, Б. Джонсон, О. Мартякова, О. Кендюхов, К. Левін, Б. Мільнер, Л. Орбан-Лембрик, А. Патнем, Дж. Сенсенбреннер, Р. Шо, О. Яхонтова та ін [6-10]. Аналіз літературних джерел і розвитку системи HR промислових підприємств показав, що необхідним є подальше дослідження соціального капіталу підприємства в контексті розкриття особливостей його якісно-кількісної оцінки, обґрунтування формування заходів щодо його розвитку.

Актуальність зазначених проблем визначила вибір теми дослідження. Розуміючи складність обраного предмета дослідження, з'являється необхідність узагальнення теоретичних положень і

методичних підходів оцінювання та управління соціальним капіталом, розроблення на цій основі практичних рекомендацій.

ВИДІЛЕННЯ НЕВИРШЕНИХ РАНІШЕ ЧАСТИН ЗАГАЛЬНОЇ ПРОБЛЕМИ, КОТРИМ ПРИСВЯЧУЄТЬСЯ СТАТТЯ

Отже, в умовах становлення соціально-орієнтованої економіки країни, її інтенсивної інтелектуалізації та інформатизації виникає нагальна потреба теоретичного обґрунтування і подальшого розвитку соціального капіталу підприємства, узагальнення теоретичних положень та формування методичних підходів щодо його оцінювання з урахуванням складових та відмінностей від інших видів капіталу.

ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ

Метою статті є моделювання оцінювання соціального капіталу як сучасної HR-технології соціального розвитку підприємства з урахуванням складових соціального капіталу та відмінностей його оцінювання від інших видів капіталу.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

У сучасних умовах підсилюється роль і значення організаційного забезпечення розвитку соціального капіталу підприємства. Сьогодні система управління соціальним капіталом стає важливою складовою системи управління підприємством, що визначає конкурентоспроможність суб'єктів господарювання, тому що організації можуть досягти своїх цілей, опираючись на високий рівень творчого потенціалу усіх співробітників, що може бути реалізовано тільки у взаємодії на підставі довіри і відкритості. Для ефективного функціонування організаційного забезпечення розвитку соціального капіталу необхідно враховувати існування певних проблем і перешкод, які гальмують його розвиток.

Як підкреслюється в Доповіді про розвиток людини за 2003 р., аналіз перспектив людського розвитку був би неповним без урахування ресурсів, що створюються в процесі встановлення взаємних контактів громадян і їхніх взаємодій. Сукупність таких ресурсів, пов'язаних з «володінням стійкою мережею відносин взаємного знайомства й визнання, тобто зі членством у групах» [10, с. 248], прийнято називати соціальним капіталом. Соціальний капітал важливий для людського розвитку, оскільки тісно пов'язаний з економічним зростанням і зміцненням людського капіталу. Норми трудової та ділової етики, що виробляються у процесі соціальної взаємодії, сприяють підвищенню продуктивності праці і зниженню витрат на здійснення економічної діяльності на підприємстві. Соціальні контакти, що виникають у процесі трудової діяльності, згодом служать джерелом важливих знань і вмінь, які ефективно доповнюють формальне навчання. Зміцнення соціального капіталу може істотно підвищити ефективність діяльності будь-якого підприємства.

На рисунку 1 представлено складові соціального капіталу, які забезпечують надійність функціонування організації в обмінних процесах внутрішнього й зовнішнього середовища підприємства[1].

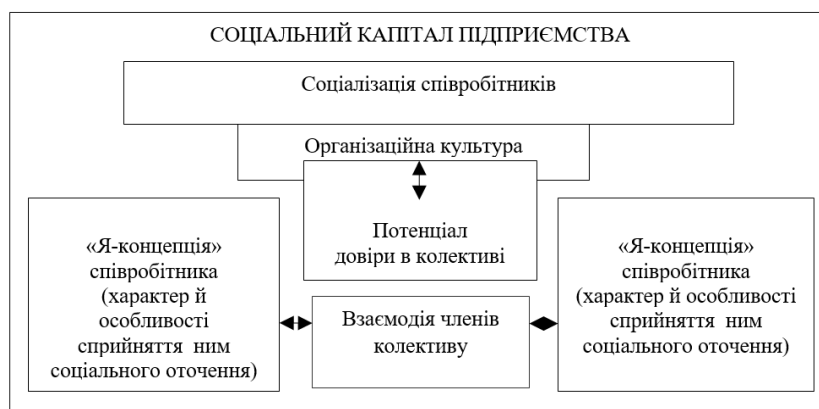


Рис. 1. Складові соціального капіталу підприємства

Аналіз структури соціального капіталу свідчить про те, що він не має матеріальної форми існування, тому встановити та оцінити його з використанням поняття доданої вартості неможливо. Тим не менш, соціальний капітал, на погляд авторів, має свої відтворювальні цикли. Тобто можна

говорити про виробництво, розподіл, обмін і споживання соціального капіталу. Існуючи у цьому циклі, він створює не додану вартість товару, а додану цінність людині – носію відносин й учаснику взаємодії з колегами й керівниками, а також і виробничій організації [3, с. 19]. Оскільки соціальний капітал не має матеріальної форми, виникають певні проблеми його оцінки. Тому має сенс обґрунтування його основних складових, способів їх вимірювання, методичне забезпечення його оцінки та розроблення програм його розвитку.

Створення засобів оцінки впливу психологічних факторів працівника в процесі виробничої діяльності, визначення особистісних факторів, що сприяють покращенню результатів економічної діяльності та їх соціальних наслідків залишається надзвичайно важливим. Зростання складності та динамічності функціонування і розвитку суспільства висувають на перший план вимогу підвищення ефективності управління як основного, ще недостатньо використаного на сьогодні, потужного потенціалу поліпшення суспільного та економічного життя. Реформування системи соціально-трудових відносин потребує науково-обґрунтованих пропозицій з побудови оптимальної структури цих відносин. Будь-які зміни в системі управління персоналом слід починати з удосконалення функцій, принципів та методів соціального управління.

Соціальне управління є важливою сферою діяльності трудових колективів з приведення конкретних соціальних процесів у відповідність з об'єктивними потребами соціального розвитку суспільства, суб'єктів соціальних процесів, окремих спільнот та індивідів. Сучасними особливостями розвитку управління соціальними процесами в суспільстві є зростання самоуправління, координація суспільної діяльності, застосування комплексного підходу, пізнання і врахування специфіки кожного з його елементів. Тому невід'ємною умовою підвищення ефективності соціального управління є глибокий аналіз стану соціальних процесів, детальне вивчення умов та перспектив їх розвитку [9, с. 24].

Основні елементи соціального захисту працівників підприємства містить соціальний пакет, який обумовлює створення сприятливих і безпечних умов праці, участь працівників в управлінні підприємством, розвиток і використання творчої ініціативи всіх категорій працівників та їх кар'єрне зростання, підвищення освітньо-кваліфікаційного рівня працівників, поліпшення їх житлових і культурно-побутових умов, створення в колективі сприятливого клімату тощо. Етапи оцінювання доцільності інвестицій у соціальні програми підприємства, що дозволяють контролювати його соціальну відповідальність, запропоновано на рисунку 2.

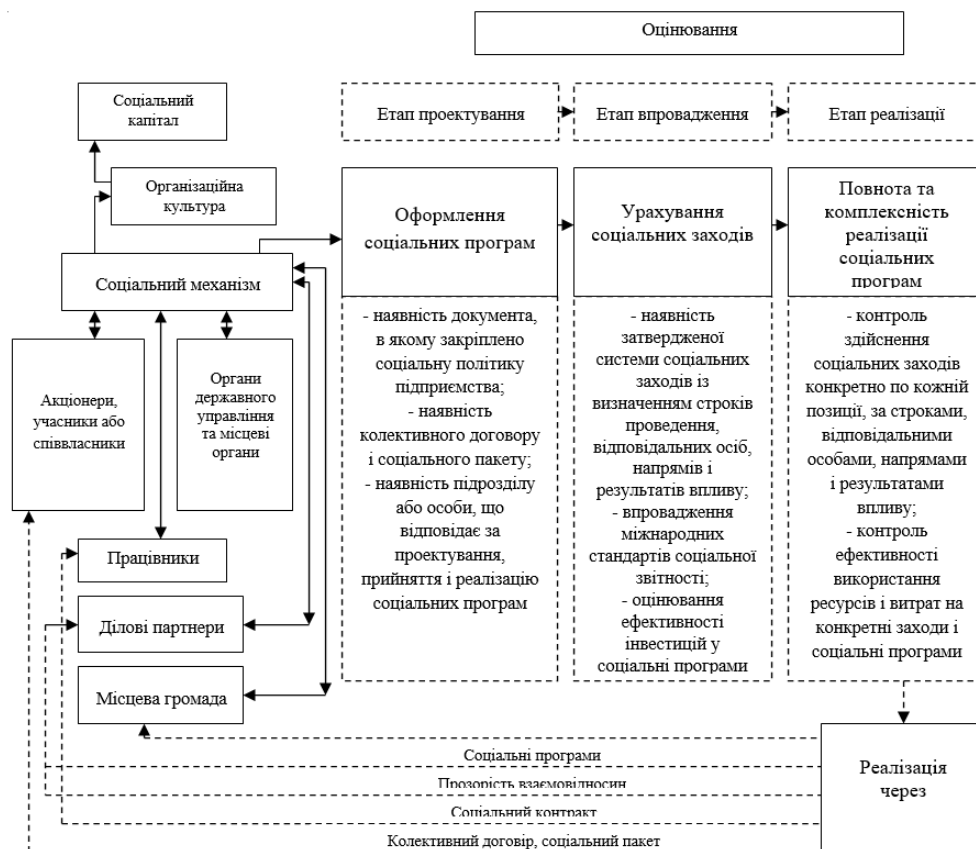


Рис. 2. Етапи оцінювання інвестицій у соціальні програми на підприємстві

Важливим напрямком розвитку управління соціальними процесами є забезпечення соціального розвитку трудових колективів, управління яким здійснюється через цільові соціальні корпоративні програми та планові заходи. Враховуючи безпосередню зацікавленість працівників у цих програмах, на відміну від діючої практики, рекомендується в обов'язковому порядку враховувати точку зору персоналу структурних підрозділів підприємства відносно змісту та засобів реалізації соціальних заходів [6, с. 5155].

Підприємство прагнути і надалі реалізовувати завдання щодо підвищення соціального захисту своїх працівників, у тому числі через збереження існуючого соціального пакета й поступового його збільшення. У розумінні роботодавців щодо концепції соціальної відповідальності в управлінні підприємством повинна переважати збалансована політика, яка враховує зовнішню соціальну спрямованість його діяльності з внутрішніми соціальними програмами, орієнтованими саме на працівників.

Заходи соціальних програм в системі управління розвитком соціальним капіталом на підприємстві представлені в таблиці 1.

Таблиця 1

Заходи соціальних програм в системі управління розвитком соціальним капіталом

Тип соціальної програми	Види заходів
У сфері розвитку персоналу	- навчання і професійний розвиток; - застосування мотиваційних схем оплати праці; - створення умов для відпочинку і дозвілля; - підтримка внутрішніх комунікацій на підприємстві; - участь працівників у прийнятті управлінських рішень
У сфері охорони здоров'я і безпечних умов праці	- охорона праці і техніки безпеки; - медичне обслуговування персоналу на підприємстві; - покращення санітарно – гігієнічних умов праці; - створення ергономічних робочих місць; - профілактика професійних захворювань
У сфері реструктуризації	- реструктуризація у партнерстві з об'єднаннями роботодавців і місцевими, регіональними органами влади; - організація заходів з професійної перепідготовки; - сприяння у працевлаштуванні; - здійснення компенсаційних виплат працівникам, що підлягають скороченню

Для кожного виду соціальних ресурсів необхідно визначити ключові показники, установити «нормативи», досягнення яких характеризує місію й стратегічні цілі промислового підприємства. Необхідно також визначити види соціально відповідальних витрат, здійснення яких дозволить економічному суб'єктові досягати встановлені нормативні значення по конкретному виду внутрішніх або зовнішніх соціальних ресурсів. До складу основних видів соціальних витрат пропонується включити: витрати на оплату праці, єдиний соціальний внесок, витрати на «соціальний» пакет і розвиток персоналу, податки й збори в бюджет, поточні соціальні витрати, соціальні інвестиції, дивіденди. Оцінка внутрішніх соціальних ресурсів підприємства дозволить виявити потенційні резерви їх подальшого розвитку [7, с. 199].

Рівень соціальної відповідальності підприємства розрахуємо за допомогою інтегрального показника, що відображає ступінь відповідності фактичного рівня соціально відповідальних витрат підприємства в порівнянні з прийнятою базою. Оцінку соціальної відповідальності підприємства перед соціальними партнерами (від держави до персоналу підприємства) виконаємо у три етапи [4, с. 158-167]. На першому етапі здійснюється розрахунок абсолютної величини витрат підприємства, пов'язаних із соціальною відповідальністю його бізнесу. На другому етапі формується система відносних коефіцієнтів, що дозволяють визначити ступінь соціальної відповідальності за окремими видами соціальних витрат (таблиця 2).

На основі формул у таблиці 2, здійснено відповідні розрахунки. Задані вище коефіцієнти за значенням варіюються в межах від 0 до 1.

Видається доцільним для комплексної оцінки соціальної відповідальності підприємства використовувати таку адаптивну модель [5, с. 303]:

$$K_{СВБ} = \varpi_1 k_{ОП} + \varpi_2 k_{СГ} + \varpi_3 k_{ССВ} + \varpi_4 k_{ПЗ} + \varpi_5 k_{ПСВ} \quad (1)$$

$$\text{при} \quad \sum_{i=1}^5 \varpi_i = 1, \quad \varpi_i > 0 \forall i \in [1;7], \quad i = N \quad (2)$$

Таким чином, коефіцієнт комплексної оцінки соціальної відповідальності підприємства у n_1 - n_n роках складає:

$$K_{СВВ\ N1} = 0,7093$$

$$K_{СВВ\ N2} = 0,7853$$

$$K_{СВВ\ N3} = 0,7456$$

Таблиця 2

Система коефіцієнтів, що відображають рівень соціальної відповідальності щодо базових величин ($K_{СВВ\ i}$) на підприємстві

Коефіцієнт, що характеризує рівень соціальної відповідальності за окремим видом соціальних витрат ($K_{СВВ\ i}$)	Алгоритм розрахунку коефіцієнта, що характеризує рівень соціальної відповідальності за окремим видом соціальних витрат
Коефіцієнт рівня витрат на оплату праці ($k_{оп}$)	$k_{оп} = \frac{\text{Сума витрат на оплату праці}}{\text{Чистий дохід від реалізації продукції}}$
Коефіцієнт рівня витрат на «соціальний» пакет і розвиток персоналу (соціальні гарантії) ($k_{сг}$)	$k_{сг} = \frac{\text{Сума витрат на соціальні гарантії}}{\text{Чистий дохід від реалізації продукції}}$
Коефіцієнт рівня сплати єдиного соціального внеску (ЄСВ) до Пенсійного фонду ($k_{сєв}$)	$k_{сєв} = \frac{\text{Сума ЄСВ}}{\text{Чистий дохід від реалізації продукції}}$
Коефіцієнт рівня сплати податків і зборів у бюджет ($k_{пз}$)	$k_{пз} = \frac{\text{Сума сплачених податків}}{\text{Чистий дохід від реалізації продукції}}$
Коефіцієнт рівня поточних «соціальних» витрат ($k_{псв}$)	$k_{псв} = \frac{\text{Сума поточних соціальних витрат}}{\text{Чистий дохід від реалізації продукції}}$

Для визначення рівня соціальної відповідальності залежно від значень коефіцієнтів оцінки окремих напрямків соціальної відповідальності та коефіцієнта комплексної оцінки пропонується шкала оцінки рівня соціальної відповідальності промислового підприємства (таблиця 3).

Згідно з наведеною шкалою рівень соціальної відповідальності може бути визначений як «дуже високий», «високий», «середній», «низький», «дуже низький».

Таблиця 3

Шкала комплексної оцінки рівня соціальної відповідальності підприємства та її окремих напрямків

Значення коефіцієнтів оцінки окремих напрямків соціальної відповідальності ($K_{СВВ\ i}$)	Значення коефіцієнта комплексної оцінки соціальної відповідальності ($K_{СВВ}$)	Рівень соціальної відповідальності
$1,0 \geq K_{СВВ\ i} \geq 0,9$	$12,0 \geq K_{СВВ} \geq 10,8$	Дуже високий
$0,9 > K_{СВВ\ i} \geq 0,8$	$10,8 > K_{СВВ} \geq 9,6$	Високий
$0,8 > K_{СВВ\ i} \geq 0,6$	$9,6 > K_{СВВ} \geq 7,2$	Середній
$0,6 > K_{СВВ\ i} \geq 0,3$	$7,2 > K_{СВВ} \geq 3,6$	Низький
$0,3 > K_{СВВ\ i} > 0$	$3,6 > K_{СВВ} > 0$	Дуже низький

Запланована сума видатків підприємства, пов'язаних із соціальною відповідальністю бізнесу, може бути скорегована з урахуванням очікувань зацікавлених сторін, передусім Пенсійного фонду України.

Важливим напрямком соціальної відповідальності підприємства є забезпечення соціального розвитку трудових колективів, управління яким здійснюється через цільові соціальні корпоративні програми та планові заходи. Найбільш складним і відповідальним етапом програмування соціальних заходів є визначення пріоритетних напрямів соціального розвитку колективів. Для цього на передплановій стадії доцільно проводити моніторинг та аналіз соціальних проблем структурних підрозділів та запитів їх персоналу, а по їх результатах встановлювати рейтинг пріоритетності напрямів розвитку. Ті напрямки соціального розвитку, що мають порівняно більший реальний попит серед персоналу підприємства, одержують підвищену фінансову підтримку за рахунок зменшення фінансування тих напрямів, що користуються порівняно обмеженим попитом у персоналу.

В основі формування моделі соціального управління на будь-якому рівні організації суспільства та в кожній структурній ланці повинен бути покладений диференційований підхід, що базується на організаційній культурі соціальної системи. Тому модель соціального управління, прийнятна для одного підприємства може виявитися неспроможною та недієвою для інших через

різницю у вияві особливостей організаційної культури. У зв'язку з цим виникає необхідність побудови прогностичної моделі для конкретного підприємства, яка відображає особливості розвитку соціальних процесів, що відбуваються на ньому [8, с. 137].

Розглянемо логістичну динамічну модель розвитку соціальних процесів [2, с. 105-111]:

$$\begin{aligned}\frac{dx}{dt} &= \alpha_1 - a_{11}x + a_{12}y \\ \frac{dy}{dt} &= \alpha_2 + a_{21}x - a_{22}y\end{aligned}\quad (3)$$

де $x = x(t)$ – темп приросту продуктивності праці;

$y = y(t)$ – темп приросту капіталоозброєності;

$a_{11}, a_{12}, a_{21}, a_{22} > 0$ – структурні коефіцієнти, дійсні числа;

α_1, α_2 – додаткові капіталовкладення.

Однією із найважливіших властивостей, яка вимагається від моделі, є стабільність, тобто бажано, щоб система знаходилася в рівновазі.

$$\frac{dx}{dt} = \frac{dy}{dt} = 0 \quad (4)$$

Положення рівноваги системи (3.4) знаходяться із системи алгебраїчних рівнянь (5):

$$\begin{aligned}\alpha_1 - a_{11}x + a_{12}y &= 0 \\ \alpha_2 + a_{21}x - a_{22}y &= 0\end{aligned}\quad (5)$$

Система буде мати два положення рівноваги [27, с. 65]:

$$C\left(\frac{\Delta_1}{\Delta}; \frac{\Delta_2}{\Delta}\right) \\ O(0;0),$$

Характер положення рівноваги точки визначається знаками коренів характеристичного рівняння (6):

$$r^2 + (a_{11} + a_{22})r + \Delta = 0, \quad (6)$$

$$r_{1,2} = \frac{a_{11} + a_{22}}{2} \pm \frac{1}{2} \sqrt{(a_{11} + a_{22})^2 - 4\Delta}, \quad (7)$$

Отже, 1) O – нестійкий вузол, при $\Delta > 0$;

2) O – сідло, при $\Delta < 0$.

$$C\left(\frac{\Delta_1}{\Delta}; \frac{\Delta_2}{\Delta}\right)$$

Характер положення рівноваги точки визначається знаками коефіцієнтів α_1, α_2 . Отже,

C – стійкий вузол, при $\alpha_1, \alpha_2 > 0$;

C – нестійкий вузол, при $\alpha_1, \alpha_2 < 0$;

C – сідло, при $\alpha_1, \alpha_2 < 0$.

Рекомендовано прогностичну модель соціальних процесів на підприємстві. На підприємстві були розраховані наступні структурні коефіцієнти (таблиця 4 та 5).

Таблиця 4

Розгалуження положень рівноваги на підприємстві			
Розгалуження положень рівноваги			
O		C	
$\Delta > 0$	нестійкий вузол	$\alpha_1, \alpha_2 > 0$	стійкий вузол
		$\alpha_1, \alpha_2 < 0$	нестійкий вузол
		$\alpha_1, \alpha_2 < 0$	сідло
$\Delta < 0$	сідло	$\alpha_1, \alpha_2 > 0$	стійкий вузол
		$\alpha_1, \alpha_2 < 0$	нестійкий вузол
		$\alpha_1, \alpha_2 < 0$	сідло

Для досліджуваного підприємства за N_1 рік модель має наступний вигляд:

$$\Delta = -0,37, O - \text{сідло}$$

$$\Delta_1 = 0,852, \Delta_2 = 0,651, C - \text{стійкий вузол.}$$

При початкових умовах $x = 61,33$ і $y = 0,284$ система - нестійка, тобто при $t \rightarrow \infty$, що є позитивним фактором для розвитку підприємства.

Таблиця 5

Структурні коефіцієнти, які характеризують соціальні процеси на підприємстві

Коефіцієнти	N_1	N_2	N_3
Коефіцієнт соціально-професійної структури робітників (C_n)	0,268	0,467	0,625
Коефіцієнт умов праці (K_{yn})	0,8	0,924	0,865
Коефіцієнт технічної озброєності праці (K_{mo})	0,92	0,96	0,98
Коефіцієнт використання робочого часу (K_{pa})	0,97	0,98	0,98

За показниками N_1 року модель матиме вигляд:

$$\Delta = 0,49, O - \text{сідло}$$

$$\Delta_1 = 0,964, \Delta_2 = 0,658, C - \text{стійкий вузол.}$$

При початкових умовах $x = 75,45$ і $y = 0,467$ система - нестійка, тобто при $t \rightarrow \infty, x \rightarrow \infty, y \rightarrow \infty$, тобто у N_2 р. порівняно із N_1 , темп приросту продуктивності праці $x = x(t)$ та темп приросту капіталоозброєності $y = y(t)$ зросли у 1,41 та у 1,09 рази відповідно, що свідчить про наявні можливості подальшого розвитку.

За показниками N_3 році модель матиме вигляд:

$$\Delta = 0,352, O - \text{сідло}$$

$$\Delta_1 = 0,831, \Delta_2 = 0,547, C - \text{стійкий вузол.}$$

При початкових умовах $x = 107,22$ і $y = 0,245$ система - нестійка, тобто при $t \rightarrow \infty, x \rightarrow \infty, y \rightarrow \infty$. У N_3 році порівняно із N_1 , темп приросту продуктивності праці зріс на 59 %, а темп приросту капіталоозброєності - на 12 %.

Отже, на підприємстві спостерігається позитивна тенденція щодо соціального розвитку у подальшому, оскільки точка рівноваги у всіх трьох випадках знаходиться у II квадранті, що свідчить про постійне і невпинне зростання показників діяльності. Значення моделювання соціальних процесів полягає в тому, що воно інтегрує в управлінському процесі найважливіші і найгрунтовні сучасні технології аналізу і керівництва, що створює можливості формалізації процедур, раціонального використання комп'ютерної техніки в соціальному управлінні. Метод моделювання широко використовується в дослідженні систем різної природи, однак особливого значення набуває в системі соціального управління підприємством як ефективний інструмент прогнозування розвитку соціальних процесів, які властиві конкретному підприємству.

ВИСНОВКИ З ДАНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ

I ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ РОЗВІДОК У ДАНОМУ НАПРЯМІ

Обґрунтовано доцільність використання для якісно-кількісної оцінки соціального капіталу таких інструментів дослідження соціальних явищ, як інтерпретація, структурна та факторна операціоналізація. Вони дозволяють отримати кількісну оцінку елементів соціального капіталу, які не можна виміряти безпосередньо. Комплексне застосування обґрунтованих методик діагностики,

моніторингу, аналізу й оцінки соціального капіталу промислових підприємств дозволяє усунути недоліки та посилити переваги кожної з них.

Для перевірки справедливості сформульованої в роботі гіпотези щодо залежності оцінки стану соціального капіталу від якісного складу працівників аналогічні дослідження проведені за їх статусом. Подібні дослідження проведені і за іншими складовими соціального капіталу. Аналіз їх результатів показав відмінність оцінок фактичного та бажаного рівнів розвитку складових соціального капіталу. Проведені дослідження дозволили виявити «критичні точки», тобто резерви розвитку довіри, взаємодії, організаційної культури, ліквідації комунікативних бар'єрів, які заважають плідній співпраці. Порівняння переліку «критичних точок» соціального капіталу підприємств, де проводилися дослідження, підтвердили попередньо сформульовану гіпотезу про те, що кожне з них має власні особливі резерви розвитку соціального капіталу.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Бородіна О. Людський капітал як основне джерело економічного зростання / О. Бородіна // Економіка України. – 2013. – № 7. – С. 48–53.
2. Демків О. Соціальний капітал: теоретическіе основанія іссердованія і операциональні параметри / О. Демків // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. – 2014. – № 4. – С. 99–112.
3. Дороніна М. С. Соціальний капітал виробничої організації : сутність та зміст / М. С. Дороніна, А. І. Нечепуренко // Економіка розвитку. – 2015. – № 2 (34). – С. 16–20.
4. Олійник О.О. Соціальна відповідальність: навч. посіб. / О.О. Олійник. – Рівне : НУВГП, 2016. – 222 с.
5. Соціальна відповідальність : навч. посіб. / [А. М. Колот, О. А. Грішнова, О. О. Герасименко та ін.] ; за заг. ред. д.е.н, проф. А. М. Колота. – К. : КНЕУ, 2015. – 519 с.
6. M. Vedernikov, H. Koshonko, N. Bazaliyska. Monitoring Mechanism of Formation and Assessment of the Level of Social Policy of the Enterprise. *Journal of Contemporary Issues in Business and Government*, 2021, Volume 27, Issue 2, Pages 5151-5165. DOI: 10.47750/cibg.2021.27.02.527.
7. M. Vedernikov, L. Volianska-Savchuk, M. Zelena, N. Bazaliyska, V. Litinska, O. Baksalova. Infocommunication Paradigm of Corporate Culture Development in HR Management System. 2020 IEEE International Conference on Problems of Infocommunications Science and Technology (PIC S&T 2020): (October 6-9, 2020), Kharkiv, Ukraine 2020, pp. 197-201, <https://doi.org/10.1109/PICST51311.2020.9468007>
8. M. Vedernikov, N. Bazaliyska, L. Volianska-Savchuk. Innovative HR-Engineering Personnel Management to Ensure the Security of Economic Structures 2021 IEEE 8th International Conference on Problems of Infocommunications, Science and Technology (PIC S&T), 2021, Kharkiv, pp. 135-140, <https://doi.org/10.1109/PICST54195.2021.9772125>.
9. Ostryanina Svitlana. Enterprise social development: concept elements, system of affecting factors and strategy designing. *Modern Science*. 2017, PP. 23–28.
10. UNDP (1997). Human Development Report 1997: Human Development to Eradicate Poverty. Oxford: Oxford University Press. 368 p.

REFERENCES:

1. Borodina, O. (2013). Liudskiy kapital yak osnovne dzherelo ekonomichnoho zrostannia. *Ekonomika Ukrainy*. 7. 48–53 [in Ukrainian].
2. Demkyv, O. (2014). Sotsyalnyi kapytal: teoretycheskye osnovanyia ys sledovanyia y operatsyonalnye parametry. *Sotsyolohyia: teoriya, metody, marketynh*. № 4. 99–112.
3. Doronina, M. S., & Nechepurenko, A. I. (2015). Sotsialnyi kapital vyrobnychoi orhanizatsii : sutnist ta zmist. *Ekonomika rozvytku*. № 2 (34). 16–20 [in Ukrainian].
4. Oliinyk, O. O. (2016). Sotsialna vidpovidalnist: navch. posib. Rivne : NUVHP. 222. [in Ukrainian].
5. Kolot, A. M., & Hrishnova, O. A., & Herasymenko, O. O. (2015). Sotsialna vidpovidalnist : navch. posib. K. : KNEU, 2015. 519 [in Ukrainian].
6. Vedernikov, M., Koshonko, H., Bazaliyska, N. (2021). Monitoring Mechanism of Formation and Assessment of the Level of Social Policy of the Enterprise. *Journal of Contemporary Issues in Business and Government*. Volume 27, Issue 2, 5151-5165.
7. Vedernikov, M., Volianska-Savchuk, L., Zelena, M., Bazaliyska, N., Litinska, V., Baksalova, O. (2020). Infocommunication Paradigm of Corporate Culture Development in HR Management System. 2020 IEEE International Conference on Problems of Infocommunications Science and Technology (PIC S&T 2020). October 6-9, 2020. Kharkiv. Ukraine. 197-201.
8. Vedernikov, M., Bazaliyska, N., Volianska-Savchuk, L. (2021). Innovative HR-Engineering Personnel Management to Ensure the Security of Economic Structures. 2021 IEEE 8th International Conference on Problems of Infocommunications, Science and Technology (PIC S&T). Kharkiv, 135-140.
9. Ostryanina Svitlana (2017). Enterprise social development: concept elements, system of affecting factors and strategy designing. *Modern Science*. 23–28.
10. UNDP (1997). Human Development Report 1997: Human Development to Eradicate Poverty. Oxford: Oxford University Press. 368 p.

MODELING OF ASSESSMENT OF SOCIAL CAPITAL AS MODERN HR-TECHNOLOGIES OF SOCIAL DEVELOPMENT OF ENTERPRISE

Nataliya BAZALIYSKA
Khmelnyskyi National University

In the conditions of formation of socially-oriented economy of the country, its intensive intellectualization and informatization there is an urgent need of theoretical substantiation and further development of social capital of support, generalization of theoretical positions and formation of methodical approaches to its estimation taking into account components and differences from other types of capital.

Analysis of the structure of social capital shows that it has no material form of existence, so it is impossible to establish and evaluate it using the concept of value added. The level of social responsibility of the enterprise is calculated using an integrated indicator that reflects the degree of compliance of the actual level of socially responsible costs of the enterprise in comparison with the accepted base.

The article examines the use of modern HR-technologies in enterprise management. The essence of the concept of social capital of the enterprise is determined. The peculiarities of qualitative and quantitative assessment of the social capital of the enterprise are revealed, the formation of measures for its further management and development is substantiated. The components of social capital that ensure the reliability of the enterprise in the metabolic processes of the internal and external environment are given. The stages of assessing the feasibility of investing in social programs of the enterprise, which allow to control its social responsibility. Coefficients reflecting the level of social responsibility at the enterprise are substantiated. A process of comprehensive assessment of social responsibility of the enterprise as a component of social capital has been developed. The choice of measures of social programs in the management system of social capital development of the enterprise is carried out. The logistic dynamic model of development of social processes is constructed.

Thus, the importance of modeling social processes is that it integrates in the management process the most important and thorough modern technologies of analysis and management, which creates opportunities for formalization of procedures, rational use of computer technology in social management. The method of modeling is widely used in the study of systems of different nature, but is of particular importance in the system of social management of the enterprise as an effective tool for predicting the development of social processes that are specific to a particular enterprise.

Key words: social capital, social development of the enterprise, hr-technology, personnel management, evaluation of social capital, modeling, enterprise.

НОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ РЕКЛАМУВАННЯ ПРОДУКЦІЇ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ: МОЖЛИВОСТІ СИСТЕМНОГО ІНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГУ

Діана ФАЙВИШЕНКО¹, Ірина БУЧАЦЬКА²

¹Державний торговельно-економічний університет

<https://orcid.org/0000-0001-7880-9801>

e-mail: fayvishenko.ds@gmail.com

²Державний торговельно-економічний університет

<https://orcid.org/0000-0003-2413-7370>

e-mail: i.buchatska@knute.edu.ua

У статті розкрито актуальність проблеми формування системи Інтернет-маркетингу підприємств та на цій основі розвитку потенціалу і можливостей рекламування продукції (послуг). Відповідно, метою дослідження стала ідентифікація теоретико-прикладних засад нового потенціалу і можливостей реклами продукції (послуг) вітчизняних підприємств зі застосуванням системи Інтернет-маркетингу. Дано визначення поняття системи Інтернет-маркетингу підприємства. Визначено її підсистеми – управлінську, інструментальну, функціональну та технологічну, а також ідентифіковано елементи системи Інтернет-маркетингу підприємств та здійснено їх декомпозицію. Визначено й обґрунтовано переваги та особливості віртуалізованого продукту та його реклами в мережі Інтернет. Візуалізовано систему елементів Інтернет-маркетингу та ідентифіковано місце в ній реклами. Встановлено повний спектр видів реклами, можливості яких з'являються та розвиваються за умови побудови на підприємстві маркетингової політики на засадах Інтернет-маркетингу. Більш детально охарактеризовано специфіку і можливості контекстної, банерної реклами в Інтернет, Search Engine Optimization (SEO), email-маркетингу, прямих поштових розсилок та реклами у соціальних мережах (SMM).

Ключові слова: маркетингова політика, Інтернет-маркетинг, цифрові комунікації, маркетинг-мікс, реклама.

<https://doi.org/10.31891/mdes/2022-4-10>

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ У ЗАГАЛЬНОМУ ВИГЛЯДІ

ТА ЇЇ ЗВ'ЯЗОК ІЗ ВАЖЛИВИМИ НАУКОВИМИ ЧИ ПРАКТИЧНИМИ ЗАВДАННЯМИ

Як справедливо зазначається у [1,с.5], нинішні загальносвітові тенденції, такі як цифровізація економіки та суспільства, діджиталізація бізнес-відносин, поширення інформаційно-комунікаційних технологій, електронних розрахунків, бізнес-процесів, блокчейн тощо, з одного боку, створюють труднощі для адаптації у таких швидкозмінних умовах, а з іншого – відкривають унікальні можливості для маркетингу підприємств задля активізації їх маркетингової діяльності як одного з ключових чинників активізації бізнесу, пришвидшення та ефективізації внутрішніх і зовнішніх бізнес-процесів.

Враховання та, що головніше, – використання можливостей, які з'являються та розкриваються, потребує від вітчизняних підприємств здійснення заходів за напрямками: по-перше, формування власної внутрішньої та зовнішньої системи цифрових комунікацій в цілях поширення, отримання, опрацювання великого масиву даних, у тому числі доведення до споживачів та іншої цільової аудиторії необхідної інформації про підприємство, його продукцію (послуги), стратегію і політику розвитку, бізнес-ініціативи і т. п.; по-друге, формування якісної структури управління цифровими відносинами і комунікаціями, використання цих процесів заради нарощування обсягів діяльності, розширення спектру постійних надійних покупців та споживачів, розширення ринкової частки, поліпшення іміджу та ділової репутації, бізнес-капіталізації. Йдеться про становлення на підприємствах ефективних систем Інтернет-маркетингу як сфери активної діяльності в гіпермедійному просторі, пов'язаної з формуванням попиту, задоволенням і розвитком потреб споживачів продукції (товарів, робіт, послуг), реалізацією функцій та завдань маркетингової діяльності з використанням можливостей та засобів цифрових комунікацій, поєднанням традиційних та інноваційних інструментів і новітніх інформаційно-комунікаційних технологій.

Якісні та ефективні системи Інтернет-маркетингу відкривають також і нові можливості відносно кращого та більш ефективного рекламування продукції (товарів, робіт, послуг) вітчизняних підприємств. Такі висновки робимо виходячи з того, що Інтернет-маркетинг попри впровадження традиційних елементів маркетинг-мікс, однак через більш комунікаційні Інтернет-мережі, дозволяє здійснювати постійний аналіз ефективності та якості засобів комунікації, досліджувати маркетингові стратегії конкурентів, використовувати метадані, метаідентифікатори та метамаркери, оптимізувати та вдосконалити візуальний та текстовий контент, розвивати віртуальні продуктові інновації, освоювати нові Інтернет-технології реклами і т. п. Своєю чергою, повноцінне використання можливостей Інтернет-маркетингу в цілях активізації та ефективізації

рекламної діяльності підприємств потребує подальшого вдосконалення теоретико-методичного і методико-прикладного забезпечення в цій сфері.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Одне з сучасних найбільш комплексних і системних досліджень в сфері Інтернет-маркетингу здійснене Р. Бараном, який у праці [1] узагальнив теоретичні основи дослідження розвитку Інтернет-маркетингу та цифрової трансформації економіки, розвинув методологічні положення управління розвитком Інтернет-маркетингу підприємств у сучасних умовах розвитку економіки та суспільства, розробив комплексні рекомендації (на прикладі підприємств туристичної сфери) відносно стратегування та тактики (інструментарій і засоби) активізації і ефективізації Інтернет-маркетингу підприємств в середовищі цифрової трансформації національної економіки України.

Сучасні можливості маркетингу підприємств істотно зросли у підсумку становлення та активізації інструментарію Інтернет-маркетингу. Однак, це відбулося завдяки покращенню спроможностей системи Інтернет, цифрової трансформації суспільства і оцифрування бізнес-процесів, бізнес-відносин, поширення потенціалу засобів цифрових комунікацій і т. п. Зазначені тенденції та аспекти, їх теоретичні засади і прикладний потенціал розкрито в дослідженнях В. Плєскач [2], М. Макарової [3] та інших вітчизняних і зарубіжних дослідників.

Попри нові можливості Інтернет-маркетинг суттєво змінює бачення його ресурсного потенціалу. Тут на перший план виходить програмне та апаратне забезпечення, інформаційно-комунікаційні технології, втім ключовим стає інтелектуальний капітал та інтелектуально-кадровий ресурс. Ці аспекти стали фокусом уваги у публікаціях Т. Васильців, В. Волошина [4,с.78-82] та інших науковців.

В доповнення до ресурсного забезпечення об'єктивно розвиваються й висновки в частині того, що в цифровій економіці власних особливостей і специфіки набуває інфраструктура. Вона також еволюціонує і переходить в суто цифрову площину, тягнучи за собою всі обслуговуючі бізнес-процеси, як от – банкінг, розрахунково-касове обслуговування, сервісне обслуговування, постачання тощо. При тому важливо розділяти макро- і мікроекономічну інфраструктуру Інтернет-маркетингу підприємств. Ці процеси вже зараз активно досліджують такі науковці, як Р. Лупак, М. Куницька-Іляш [5,с.8-14], А. Хартман [6].

Пріоритети політики розбудови, удосконалення інституційного забезпечення, покращення Інтернет-маркетингової товарної, цінової та збутової політики, а також комунікативної політики Інтернет-маркетингу системно і комплексно досліджуються Г. Ляшенко, Р. Моткалюком [7,с.59-65], О. Вавриш [8,с.235-237], С. Ілляшенко [9,с.64-74], А. Кінаш [10,с.331-334] та іншими вітчизняними і зарубіжними науковцями. Результати їх досліджень стали сучасним базисом, на основі якого формуються подальші теоретико-методичні та науково-прикладні результати управління Інтернет-маркетингом ефективних суб'єктів господарювання.

ВИДІЛЕННЯ НЕВИРІШЕНИХ РАНІШЕ ЧАСТИН ЗАГАЛЬНОЇ ПРОБЛЕМИ, КОТРИМ ПРИСВЯЧУЄТЬСЯ СТАТТЯ

Разом із тим, потребують подальшого розвитку більш вузькі сфери та аспекти управління Інтернет-маркетингом та його можливостями, потенціалом. Йдеться зокрема про рекламу, її значно ширші варіативні та результуючі можливості в системі Інтернет-маркетингу. Фактично, рекламування продукції (товарів, послуг) в системі Інтернет-маркетингу – це вже далеко не обмежені здатності до суто реклами і стимулювання збуту. Тут вже всі елементи комплексу Маркетинг-мікс працюють на ті, чи інші аспекти популяризації і стимулювання продажу продукту. Вказана специфіка все ще не достатньо досліджена у профільній науковій літературі, відтак, потребує подальшого розвитку і поглиблення.

ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ

Метою статті є ідентифікація теоретико-прикладних засад нового потенціалу і можливостей реклами продукції вітчизняних підприємств зі застосуванням системи Інтернет-маркетингу.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Інформаційно-комунікаційні технології сьогодні все більше охоплюють всі сфери суспільного життя. Маркетингова діяльність суб'єктів господарювання, як така, що має найбільше відношення до комунікації підприємств з суб'єктами власного внутрішнього і зовнішнього

оточення, закономірно не є винятком. Активний попит, а через це і активний розвиток девайсів та вільний доступ до мережі інтернет вже на тепер практично з будь-якої точки світу є головними факторами впливу на становлення маркетингових тенденцій майбутнього, яке все ближче стає до теперішнього, є актуальною проблемою-перспективою бізнесу на загал. Маркетинг майбутнього ґрунтується на тому, що засоби інноваційних технологій займають центрове місце в системі відносин та бізнес-комунікацій, особливо на зрізі «продавець-покупець». У науковій літературі Інтернет-маркетинг здебільшого трактують як комплекс маркетингових інструментів, які допомагають досліджувати ринок, створювати нові ринкові сегменти, рекламувати продукцію (послуги) та стимулювати попит на неї, залучати нових клієнтів та зберігати старі через бізнес-комунікації у мережі Інтернет. Відповідно, відносно інструментів та каналів просування продукції (послуг) Інтернет-маркетинг тісно пов'язаний з Digital-маркетингом; має істотні переваги в інструментарії, з-поміж яких – доступність, оскільки на сьогодні кожен суб'єкт господарювання може швидко та з мінімальними витратами створити Інтернет-сайт або почати вести сторінку свого бізнесу (окремо взятого проєкту, товарної групи, групи споживачів і т. п.) в соціальних мережах. Крім того, прямими перевагами Інтернет-маркетингу в порівнянні з традиційним маркетингом є те, що потенційний споживач може оперативнo переглянути інформацію про продукцію (послуги); з'являється можливість істотно заощаджувати рекламний бюджет; розширюються кордони та практично з будь-якої точки світу можна керувати процесами; рекламні канали стають більш доступними і не потребують великих тимчасових витрат; поширюються можливості рекламування безпосередньо в межах обраної цільової аудиторії; розвивається ретельна статистика щодо відстеження конверсії, CTR, ROI та інших показників.

З допомогою Інтернет-маркетингу підприємства можуть вирішувати такі нові задачі, як: збільшення обсягів доходу за рахунок ефектів синергії; оптимізація рекламних витрат на залучення нових споживачів; зростання поінформованості про товари та послуги підприємств; залучення цільової аудиторії на Інтернет-ресурс підприємства (проєкту); підвищення лояльності у існуючих та нових споживачів; розширення рекламно-інформаційної підтримки виведення на ринок нових товарів (послуг); обрання кращих і ефективніших каналів поширення інформації з урахуванням особливостей цільової аудиторії.

Особливо важливим аспектом стає не просто використання розрізаних інструментів Інтернет-маркетингу, а створення на підприємствах відповідної системи Інтернет-маркетингу. Така система має чотири блоки: (1) управлінська підсистема менеджменту Інтернет-маркетингу; (2) інструментальна підсистема Інтернет-маркетингу; (3) функціональна підсистема Інтернет-маркетингу; (4) технологічна підсистема Інтернет-маркетингу.

З урахуванням власного внутрішнього наповнення збалансована дієздатна система Інтернет-маркетингу підприємств набуває вигляду як на рис. 1.

У цій системі управлінська підсистема відповідальна за менеджмент Інтернет-маркетингу підприємств. Причому вона вбачається повноцінною і завершеною, такою, що здатна в повній мірі забезпечити ефективність управління, за умови, коли до неї будуть інтегровані (попри суб'єктів внутрішньої системи управління) й зовнішні суб'єкти, за рахунок чого повноцінно контролювану систему цифрової бізнес-комунікації буде виведено за рамки підприємства і продовжено, фактично, до безпосередніх отримувачів потрібної інформації (так званий ефект «плеча» зовнішньої Інтернет-комунікації, що вельми важливо для ефективізації рекламної діяльності підприємства, виведення її в ранг значно контрольованіших процесів.

Інструментальна підсистема відповідальна за використання повного спектру найбільш раціональних інструментів Інтернет-маркетингу, причому з прицілом саме на комунікаційну складову (у якій провідна – рекламна компонента) маркетингової політики суб'єкта господарювання. Виведення інструментальної компоненти в окрему підсистему дозволяє якнайкраще використати увесь спектр засобів реклами у мережі Інтернет.

Функціональна підсистема відповідальна за належну реалізацію провідних функцій управління на загал та у системі Інтернет-маркетингу зокрема. Це безпосередньо функції організації, планування, аналізу, мотивації, координації та контролю всіх заходів, які плануються та реалізуються, підприємством у межах цифрової комунікаційної політики.

Технологічна підсистема як компонента загальної системи Інтернет-маркетингу підприємства відповідальна за використання всього доцільного спектру програмного та апаратного забезпечення, необхідного для виконання функцій і завдань, реалізації заходів у системі Інтернет-маркетингу підприємства. В умовах сьогодення важливо аби у межах цієї підсистеми велася якнайактивніша робота з постійної модернізації та осучаснення техніко-технологічної бази, яка в

системі Інтернет-маркетингу все більше зміщується в бік засобів, дотичних до Інтернет. Це, зокрема Інтернет-речей, блокчейн, віртуальна реальність, штучний інтелект і т. п. Не менше важливо поєднати подальший розвиток маркетингової, особливо – рекламної, діяльності підприємства безпосередньо з цими елементами.



Рис. 1. Елементи системи Інтернет-маркетингу підприємств та їх декомпозиція

Джерело: авторська розробка

Додамо також, що попри зазначені підсистеми системи Інтернет-маркетингу важливо згадати й про пріоритетні сфери переорієнтації системи Інтернет-маркетингу з дотриманням таких ключових вимог, як омніканальність та мережевий вплив; швидкісний доступ та якість комунікації; участь споживача в туристичному процесі. Відповідно, пріоритетними напрямками розвитку засобів Інтернет-маркетингу стають зв'язок 5 G, оптоволоконний зв'язок, а також зростає роль візуалізації, підвищення рівня ефективності комунікації (засобів та контенту), автоматизація комунікацій, впізнаваності і т. ін.

Як вже зазначалося, Інтернет-маркетинг (а саме формування системи Інтернет-маркетингу суб'єктів бізнесу) істотно покращує можливості і для ефективізації, і для максимальної реалізації потенціалу реклами. До прикладу, створюючи такі переваги, як ефект присутності, реалізація неможливого, інформативність, універсальність, економія, екологічність тощо (табл. 1).

Для використання цих та інших переваг реклами у межах маркетингової політики підприємства, яка реалізується через Інтернет-маркетинг, важливо розуміти місце реклами в сукупності елементів та їх інструментів, які тут використовуються (рис. 2). Позаяк, одночасно наголосимо на тому, що в системі Інтернет-маркетингу рекламу можна не й виділяти як таку, що реалізується за окремим напрямом, оскільки вона фактично зливається, «переплітається» з кожним із засобів Інтернет-маркетингу. До прикладу, підчас висвітлення інформації про результати маркетингових досліджень підприємство популяризує себе як компанію, де працюють фахові аналітики, здатні аналізувати й надалі розвивати ринки; представлення інформації про нові товари (послуги) їх характеристики в Інтернет одночасно слугує й їх рекламою, автоматичним поширенням інформації з-поміж чинних і потенційних споживачів; поінформування покупців про асортимент та ціни дозволяє стимулювати збуту продукції (послуг), оскільки одночасно можна розміщати інформацію про акції, знижки з ціни, систему додаткових послуг і т. п.; в межах політики розподілу рекламна інформація розміщується між партнерами та контрагентами підприємства, які, своєю чергою, можуть поширювати її далі; Інтернет-комунікаційна політика сам по собі слугує засобом поширення рекламної інформації про бізнес та його продукти.

Таблиця 1

Переваги й особливості віртуалізованого продукту та його реклами в мережі Інтернет

Аспекти	Переваги	Особливості
Ефект присутності	- 3D-панорама дозволяє деталізувати простір, наблизити і розвинути об'єкт; - створює відчуття реальності користування продуктом	- краще використовувати для послуг, демонструючи технології та переваги їх отримання
Залучення користувачів до здійснення певних дій	- специфіка роботи в Інтернет дозволяє здійснити клік на банері та перейти на необхідну сторінку чи за гіперпосиланням, відповісти на запитання або ж запропонувати форму	- потенційно важливо забезпечити легкість переходів, а також мотивувати користувача пройти весь шлях комунікації
Охоплення великої кількості користувачів	- можливість Інтернет-реклами дозволяють охопити велику кількість Інтернет-користувачів, що можуть стати потенційними споживачами	- потрібне запровадження системи відстеження зміни типу користувачів -споживачів
Сегментування користувачів Інтернет	- існує змога детальної сегментації користувачів за інтересами, геолокацією, віком, статтю, попередньо здійсненими пошуками в Інтернет, іншими способами	- раціонально поєднувати заходи з дослідження ринку та Інтернет-реклами
Точне вимірювання результатів Інтернет-реклами	- перегляд адмін панелей або Google Analytics дозволяє переглянути не лише ефективність реклами в Інтернеті, а й ефективність роботи веб-сайту чи інтернет-магазину загалом	- важливим є розвиток систем аналітики ефективності рекламної діяльності у системі Інтернет-маркетингу
Реалізація неможливого	- дозволяє відчувати певні характеристики продукту; - створює відчуття участі у споживанні продукту	- важливо врахувати найбільш емоційні аспекти задоволення потреби споживача
Інформативність	- можливість отримання вичерпної інформації про продукт; - ознайомлення з додатковими технічними характеристиками	- слід подолати проблему гіршої візуалізації об'єктів без тактильно-чуттєвих компонент
Універсальність	- можливість розміщення на сторонніх вебресурсах; - можливість зберігання на електронних носіях інформації	- доцільно врахувати технологічні особливості створення віртуального продукту
Економія	- заощадження фінансових ресурсів споживачів; - можливість фрагментарного використання для заощадження часу	- необхідно врахувати високу витратомісткість передових технологій створення віртуального продукту;
Екологічність	- відсутність негативного впливу на довкілля в порівнянні з традиційною рекламою у ЗМІ, через поштову розсилку, зовнішню рекламу, розповсюдження взірців і т. п.	- існують переваги поєднання реклами в Інтернет з соціально (зокрема екологічно) відповідальною поведінкою

Джерело: авторська розробка

Звернімо увагу, що суб'єкти господарювання, які розвивають власні системи Інтернет-маркетингу, одночасно отримують можливості для застосування широкого спектру видів реклами (рис. 3). Йдеться як про вже часто використовувані, так і про нові види і засоби реклами, як от – ремаркетинг, суть якого полягає в можливості відслідковувати користувачів, які відвідали веб-сайт, і показувати їм оголошення повторно, ніби нагадуючи про себе; Google Shopping як один із видів візуальної реклами в мережі Інтернет, за допомогою якої з пошуку одразу можна переглянути декілька варіантів запропонованих товарів; маркетинг у соціальних медіа, суть якого полягає у формуванні та розвитку спільнот навколо сторінки бренду в певній соціальній мережі; тізерне сповіщення, яке складається з заголовка, невеликого тексту, який характеризує рекламований продукт і його фото; партнерський маркетинг (affiliate marketing), коли оплата з боку рекламодавця проводиться тільки в разі здійснення певних дій із боку клієнта; геоконтекстна Інтернет-реклама як сучасний вид реклами в Інтернет, що таргетований на користувачів інтернету у вибраній місцевості; спливні (pop-up) вікна; push-сповіщення, що є ефективним способом реклами, коли спливаючі повідомлення зазвичай бачать 80-85 % користувачів; SEO як комплекс заходів, які вживаються фахівцями відповідного профілю з метою збільшення видимості сайту в пошукових системах за цільовими для бізнесу ключовими словами для забезпечення зростання трафіку (відвідуваності).



Рис. 2. Система елементів Інтернет-маркетингу та місце в ній реклами

Джерело: авторська розробка

Для підприємств, які прагнуть реалізувати свої товари через Інтернет з допомогою медійної реклами, з'являється ряд переваг. По-перше, це можливість швидше реагувати на мінливі ринкові умови: оперативно змінювати асортимент, ціни та описи товарів та послуг. По-друге, це спроможність здійснювати аналіз реакції покупців на ті, чи інші пропозиції, що дозволяє отримувати додаткову інформацію про їх потреби та фактично в режимі реального часу вносити необхідні корективи до реклами; мати можливість заощадити на створенні, впровадженні та розповсюдженні інформації та ін.

Просування товарів та послуг за допомогою порталу чи веб-сайту може забезпечуватися увімкнення величезного арсеналу інструментів Інтернет-маркетингу. У числі основних (буквально базисних, які мають використовуватися будь-якими суб'єктами господарювання, що сформували власну систему Інтернет-маркетингу) інструментів Інтернет-маркетингу виокремимо:

а) контекстну рекламу. У широкому сенсі це вид онлайн-реклами, коли рекламне оголошення виводиться на якому-небудь сторонньому сайті, максимально відповідає змісту за своїм контекстом. Для того, щоб сервіс розміщення реклами міг зробити висновки про відповідність реклами тому чи іншому сайту, потрібні ключові слова. Саме оптимальний підбір таких слів та їх поєднань визначає те, наскільки точно буде адресовано повідомлення цільовій аудиторії, а отже, наскільки ефективно можливо залучити потенційних споживачів товарів (послуг) за допомогою цього каналу. Як правило, маркетологи користуються спеціалізованими послугами рекламних сервісів, що транслюють створені ними рекламні оголошення у межах своєї мережі Інтернет-майданчиків. Для цього можна використовувати, наприклад, Google AdWords. Контекстна реклама може включати в себе різні формати оголошень і, відповідно, бути текстовою, банерною, а також відеорекламою. Крім того, за типом вона ділиться на пошукову та тематичну;

б) банерна реклама. Йдеться про оголошення, засновані на візуальному зображенні. Це може бути як картинка, так і картинка разом з текстом і гіперпосиланням потрібний ресурс;

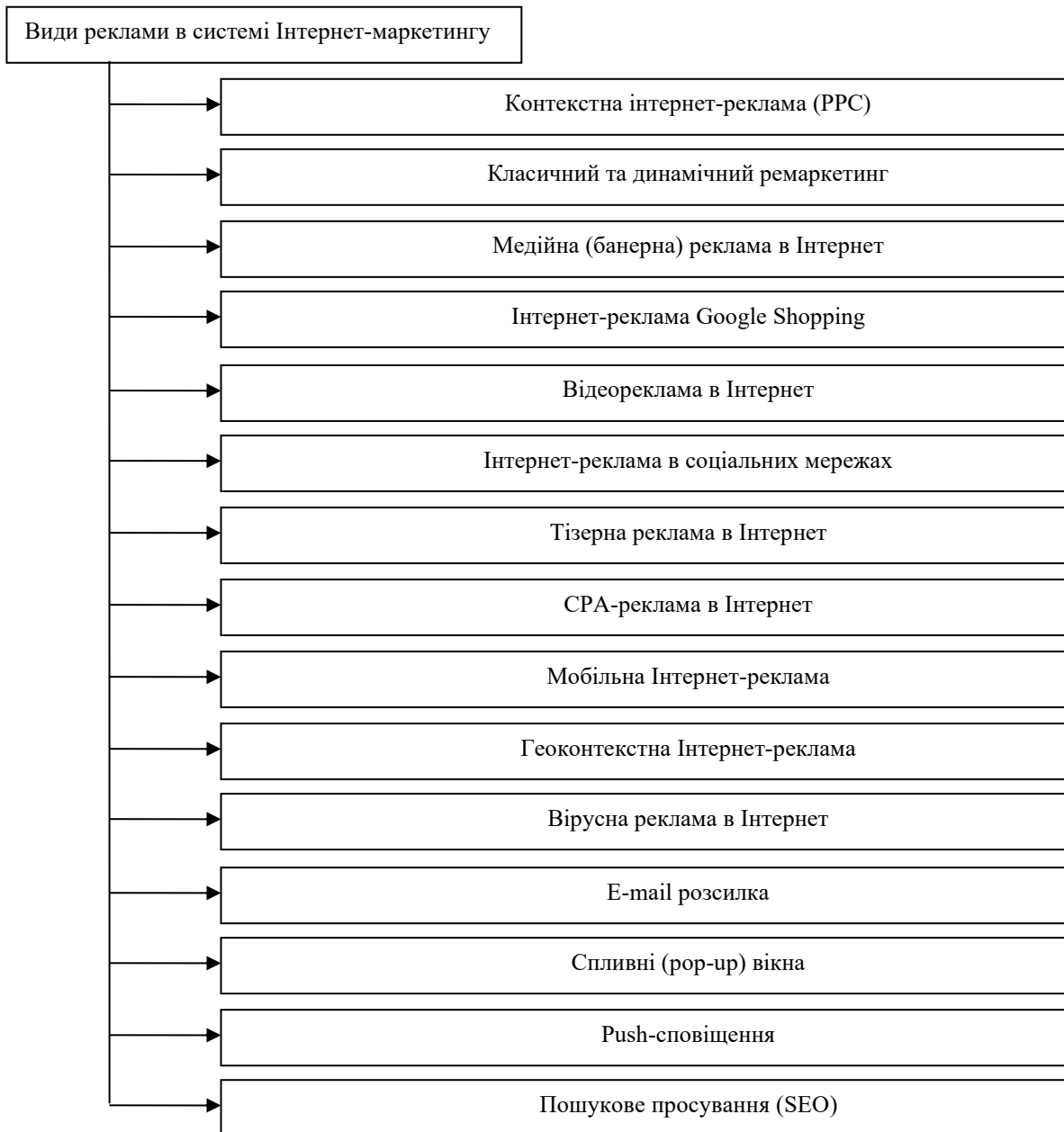


Рис. 3. Види реклами, можливості яких з'являються та розвиваються за умови побудови на підприємстві у межах маркетингової політики Інтернет-маркетингу

Джерело: авторська розробка

в) пошукове просування. Цей інструмент Інтернет-маркетингу також часто називають пошуковою оптимізацією або SEO. Він зводиться до всіх можливих маніпуляцій із контентом сайту, які покликані підвищити позицію підприємства в результатах видачі в пошукових системах і, відповідно, збільшити кількість цільових відвідувань зацікавленими користувачами. Це можуть бути як дії, пов'язані з контентом сайту, його структурою або щільністю ключових слів на сторінках, так і, наприклад, кількість та якість посилань на веб-сайт на інших ресурсах;

г) email-маркетинг. Дуже популярний та чи не найбільш ефективний інструмент Інтернет-маркетингу з огляду на залучення додаткових споживачів та тривалий період свого можливого застосування і дії;

д) прямі поштові розсилки, які дозволяють встановлювати тривалі відносини зі споживачами, а також досягати зростання чисельності ефективних повторних продажів та допродажів, відстежувати зворотний зв'язок із товаром (послугою), стратегічно підвищуючи ступінь його відповідність запитам і очікуванням цільової аудиторії, розвивати лояльність споживачів;

е) реклама у соціальних мережах (SMM). Один з найпопулярніших на нині видів просування

продукту в Інтернет. Однак, при цьому слід усвідомлювати, що забезпечення прямого продажу товарів (послуг) через рекламні оголошення на Інтернет-майданчиках є процесом достатньо трудомістким. Відповідно, низка суб'єктів бізнесу використовує його, скоріше, як іміджевий.

У будь-якому випадку суб'єктам бізнесу потрібно розуміти, що формування власних систем Інтернет-маркетингу і використання їх в цілях ефективізації власної реклами – шлях безальтернативний. Традиційний маркетинг все більше і більше і більше поступається за можливостями та ефективністю Інтернет-маркетингу. Він завойовує дедалі більшу популярність у різних сферах діяльності, стимулюючи реалізацію таких принципів, як комплексний підхід, сфокусованість на продажі, мобільність сучасність, конкурентоспроможність бізнесу.

ВИСНОВКИ З ДАНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ РОЗВІДОК У ДАНОМУ НАПРЯМІ

У сучасних умовах для вітчизняних підприємств відкриваються хороші можливості для ефективізації (за оптимально-допустимих витрат) їх маркетингової діяльності. Вони покращуються завдяки активному розвитку процесів цифрової трансформації національної економіки й суспільства, діджиталізації, впровадження і якнайширшого використання практично у всіх бізнес-процесах інформаційно-комунікаційних технологій. Відтак, інструментарій та засоби класичного маркетингу все більше переростають у становлення на підприємствах самостійних систем Інтернет-маркетингу. Інтернет-маркетинг істотно розширює можливості активізації рекламної діяльності підприємств, адже кількість інструментів, які застосовуються в практиці Інтернет-маркетингу, постійно зростає. Відбувається це завдяки розвитку рекламного бізнесу та розвитку практик все більш активного застосування інструментів реклами в Інтернет-мережі. З-поміж них основними та найбільш ефективних інструментів Інтернет-маркетингу можна виокремити контекстну та банерну рекламу, пошукове просування (SEO), просування в соціальних мережах (SMM) та email-маркетинг. Однак, існує значно ширший спектр видів реклами, які суб'єкти господарювання можуть застосовувати в арсеналі засобів власної політики Інтернет-маркетингу. Всі ці інструменти дієві, водночас кожен з них має власні переваги і недоліки, які слід розуміти та про які слід знати.

Кожен з інструментів реклами в системі Інтернет-маркетингу підприємства також має власні особливості і специфіку, які потребують врахування для максимальної ефективізації інструментів для кожного окремого проєкту. Рекламні можливості (потенціал) у системі Інтернет-маркетингу підприємств, як формують певну сукупність знань та інформації у її межах, зростають при використанні нових інформаційно-комунікаційних технологій передусім комп'ютеризації, супутникових комунікацій, волоконної оптики та інших технологій Інтернет-маркетингу.

Вже на сьогодні мова йде про стратегічне планування реклами в системі політики Інтернет-маркетингу підприємств. При тому, стратегічна рекламна Інтернет-маркетингова компетентність орієнтована на макросередовище, забезпечення довгострокових та міцних взаємодій з партнерами, споживачами, дистриб'юторами, іншими суб'єктами ринку. Тоді як тактична рекламна Інтернет-маркетингова компетентність визначається як здатність своєчасного та оперативного реагування на зміни у макро- та мікросередовищі суб'єкта господарювання для вирішення поточних завдань маркетингу.

Подальші наукові дослідження в цьому напрямі мають стосуватися розробки методики аналізування якості та ефективності використання інструментів Інтернет-маркетингу в цілях ефективізації рекламної діяльності підприємств.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Баран Р. Я. Розвиток Інтернет-маркетингу підприємств туризму в умовах цифрової трансформації економіки України : Монографія. Львів : АТБ ННБК, 2021. 400 с.
2. Плескач В.Л. Технологія електронного бізнесу : монографія. Київ : КНЕУ, 2004. 223 с.
3. Макарова М.В. Тенденції розвитку цифрової економіки : монографія. Полтава : РВВ ПУСКУ, 2004. 240 с.
4. Васильців Т. Г., Волошин В. І., Васильців В. Г. Оцінювання стану та структурних характеристик економічної безпеки сектора інформаційних технологій. Бізнес-інформ, 2018. № 3. С. 329-335.
5. Васильців Т. Г., Лупак Р. Л., Куницька-Ляш М. В. Теоретико-методичні положення державної політики формування сектору цифровізації – основи конкурентоспроможності національної економіки. Науковий вісник Полісся, 2018. № 2 (14). Ч. 2. С. 8-14.
6. Хартман А. Стратегії успіху в інтернет-економіці. Київ : Лорі, 2001. 265 с.
7. Ляшенко Г., Моткалюк Р. Інтернет-маркетинг та його інструменти. Науковий вісник НУ ДПС України. 2013. Вип. 3(62). С. 59-65.
8. Вавриш О. Проблеми становлення та перспективи розвитку інтернет-маркетингу в українській економіці. Інноваційна економіка. 2011. № 5. С. 235-237.

9. Іллященко С. М. Сучасні тенденції застосування інтернет-технологій в маркетингу. Маркетинг і менеджмент інновацій. 2011. № 4. Т. 1. С. 64-74.
10. Кінаш А. І. Інтернет-маркетинг – стратегія розвитку сучасних машинобудівних підприємств. Сталий розвиток економіки. 2013. № 3. С. 331-334.
11. Любохинець Л. С., Каткова Т. І., Кравчик Ю. В. Аналіз фінансово-економічних передумов забезпечення економічної безпеки промислового підприємства. // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2022. – № 2 (1). – С. 167-173. [https://doi.org/10.31891/2307-5740-2022-304-2\(1\)-23](https://doi.org/10.31891/2307-5740-2022-304-2(1)-23)

REFERENCES:

1. Baran, R. Y. (2021) Development of Internet marketing of tourism enterprises in the digital transformation of the economy of Ukraine. Lviv: ATB NNVK.
2. Pleskach, V.L. (2004). E-business technology. Kyiv: KNEU.
3. Makarova, M.V. (2004). Trends in the digital economy. Poltava: RVV PUSKU.
4. Vasylytsiv T. H., Voloshyn V. I., Vasylytsiv V. H. (2018). Assessing the Status and the Structural Characteristics of the Economic Security of Information Technology Sector. Business-inform, vol. 3, pp. 329-335.
5. Vasylytsiv T. H., Lupak R.L., Kunytska-Iliash M.V. (2018). Theoretical and methodological principles of business planning of implementation of the strategy of competitiveness of enterprises in the domestic market of Ukraine. Scientific Bulletin of Polissya, vol. 2(14), pp. 8-14.
6. Khartman, A. (2001) Strategies of success in the Internet economy. Kyiv: Lori.
7. Liashenko H., Motkaliuk R. (2013). Internet marketing and its tools. Scientific Bulletin of the National University of the State Tax Service of Ukraine, vol. 3, no. 62, pp. 59-65.
8. Vavrysh O. (2011). Problems of formation and prospects of Internet marketing development in the Ukrainian economy. Innovative economy, vol. 5, pp. 235-237.
9. Iliashchenko S. M. (2011). Modern lines of application of Internet technologies in marketing. Marketing and management of innovations, vol. 4, no. 1, pp. 64-74.
10. Kinash A.I. (2013). Internet marketing as the development strategy of modern machine-building enterprises. Sustainable development of economy, vol. 3, pp. 331 -334.
11. Liubokhynets L. S., Katkova T. I., Kravchuk Y. V. (2022) Analysis of financial and economic prerequisites for ensuring economic security of industrial enterprise. Herald of Khmelnytskyi National University. Economic sciences, 2 part 1 (304), 167-173 [in Ukrainian] [https://doi.org/10.31891/2307-5740-2022-304-2\(1\)-23](https://doi.org/10.31891/2307-5740-2022-304-2(1)-23)

NEW POTENTIAL OF ADVERTISING PRODUCTS OF DOMESTIC ENTERPRISES: POSSIBILITIES OF SYSTEM INTERNET MARKETING

Diana FAYVISHENKO, Iryna BUCHATSKA
State University of Trade and Economics, Kyiv, Ukraine

The study indicates the relevance of the formation and implementation of policies for the development of Internet marketing of the enterprise, in particular entities specializing in the provision of consumer services.

The aim of the study is to identify the theoretical and applied foundations of new potential and opportunities for advertising products of domestic enterprises using the Internet marketing system.

The definition of the concept of Internet marketing system of the enterprise is given. Its subsystems are defined - managerial, instrumental, functional and technological, as well as the elements of the Internet marketing system of enterprises are identified and their decomposition is carried out. The advantages and features of the virtualized product and its advertising on the Internet are determined and substantiated.

The practical significance of the research results is to establish the full range, advantages and disadvantages, features of the use of different types of advertising on the Internet, as well as appropriate tools for Internet marketing of enterprises.

The system of elements of Internet marketing is visualized and the place of advertising in it is identified. A full range of types of advertising has been identified, the opportunities for which appear and develop if the company's marketing policy is built on the basis of Internet marketing. The specifics and possibilities of contextual, banner advertising on the Internet, Search Engine Optimization (SEO), email-marketing, direct mail and advertising on social networks (SMM) are described in more detail. It is concluded that to use these and other benefits of advertising within the marketing policy of the enterprise, which is implemented through Internet marketing, it is important to understand the place of advertising in the set of elements and their tools used here

The scientific novelty of the research results is the further development of scientific and applied principles of marketing policy of enterprises, namely the development of tools and means of advertising products (services) of enterprises within the vector of Internet marketing.

Key words: marketing policy, Internet marketing, digital communications, marketing mix, advertising.

СОЦІАЛЬНО ВІДПОВІДАЛЬНА ПОВЕДІНКА СУБ'ЄКТІВ БІЗНЕСУ НА НЕОКУПОВАНИХ ТЕРИТОРІЯХ УКРАЇНИ В УМОВАХ ВІЙНИ: АСПЕКТИ МАРКЕТИНГУ І МЕНЕДЖМЕНТУ

Ірина БЛЕЦЬКА¹, Мар'яна РОМАНЧУКЕВИЧ²

¹ Івано-Франківський навчально-науковий інститут менеджменту Західноукраїнського національного університету
<https://orcid.org/0000-0002-6906-7161>

e-mail: luc_im@ukr.net

² Івано-Франківський навчально-науковий інститут менеджменту Західноукраїнського національного університету
<https://orcid.org/0000-0002-8369-4495>

e-mail: romanmr42@gmail.com

У дослідженні розкрито актуальність проблеми формування та реалізації соціально відповідальної поведінки суб'єктів господарювання в умовах війни. Висвітлено ключові проблеми, з якими стикається бізнес в умовах воєнного стану. Вказано на проблемні аспекти функціонування соціальної сфери та населення України в умовах повномасштабної війни РФ проти України (біженці та міграція населення за кордон, внутрішньо переміщені особи, втрата робочих місць та доходів, ін.). Показано масштаби негативних наслідків війни для бізнесу в Україні. Визначено інструментарій та заходи управління розвитком та реалізацією соціально відповідальної поведінки підприємств на неокупованих територіях України за базисними функціями менеджменту – аналіз, планування, організація, мотивація та контроль. Обґрунтовано інструменти та засоби маркетингової політики забезпечення розвитку та реалізації соціально відповідальної поведінки підприємств на неокупованих територіях України.

Ключові слова: управління підприємствами; економічний розвиток; війна; неокуповані території; соціальна відповідальність; маркетинг; менеджмент.

<https://doi.org/10.31891/mdes/2022-4-11>

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ У ЗАГАЛЬНОМУ ВИГЛЯДІ ТА ЇЇ ЗВ'ЯЗОК ІЗ ВАЖЛИВИМИ НАУКОВИМИ ЧИ ПРАКТИЧНИМИ ЗАВДАННЯМИ

Війна РФ проти України триває з 2014 р. З тих пір і населення і український бізнес у значній мірі призвичаїлися до реалій нестабільності, гібридних і класичних викликів та загроз. Однак, повномасштабне вторгнення РФ в Україну, що розпочалося 24.02.2022 р. і триває по нині, завдало значно потужніших і системніших викликів як для суспільства, так і для вітчизняного бізнесу. Вже за 30 днів від початку повномасштабної війни Україну покинуло 10 % її населення, що за оцінками ООН є найшвидшою і, відповідно, найбільшою міграційною кризою з часів Другої світової війни. Загалом, за даними ООН на 16.06.2022 р., з України з початку війни виїхало 7,704 млн осіб, тоді як назад повернулося (без даних Угорщини, РФ і Білорусі) 2,559 млн. Згідно з цією інформацією, загальне число біженців з початку війни ООН оцінює приблизно в 4,9 млн осіб, зокрема в Росію – понад 1,2 млн осіб. Число внутрішньо переміщених осіб в Україні через розв'язану Росією війну ООН оцінює більше ніж в 7,1 млн осіб. Крім того близько 15,7 млн осіб потребують гуманітарної допомоги та захисту. Таким чином, війна торкнулася (особи, які покинули власне житло) близько 15 млн українських громадян, що становить біля 38 % від загальної чисельності населення України.

Кількість релокованих підприємств нині доходить до 400 і вже близько половини з них працює. Крім того, на опрацюванні Міністерства економіки України перебуває ще близько 1,5 тисячі заявок. Станом на кінець травня 2022 р. загальні втрати економіки України через війну, зокрема – непрямі на кшталт зниження ВВП, припинення інвестицій, відтоку робочої сили, додаткових витрат на оборону та соціальну підтримку тощо, сягали до 600 млрд дол. США, у т. ч. знищено 38,6 млн кв. метрів житлових будинків, 219 активів підприємств на суму 10,7 млрд дол. США, 12 цивільних аеропортів, 94,5 тис. легкових автомобілів, 2 порти, 19 торгових центрів, 169 об'єктів складської інфраструктури, 28 нафтобаз.

Очевидно, що за таких умов відбулося й навантаження на бізнес, який здійснював свою діяльність на підконтрольних територіях України, у т. ч. західних. Головні причини цього – загальна макроекономічна нестабільність, зниження рівня купівельної спроможності населення, втрата ланцюжків постачання великої кількості товарів, дефіцит та здорожчання пального, втрата частини персоналу і збільшення витрат на фонд оплати праці внаслідок мобілізації та виїзду за кордон великої кількості жінок з дітьми, осіб віку понад 60 років, збільшення навантаження на соціальну інфраструктуру і т. п. Відтак, перед вітчизняним бізнесом на нині стоїть два вельми важливих і актуальних завдання:

(1) збереження бізнесу і забезпечення його відновлення та функціонування в складних умовах воєнного часу;

(2) реалізація заходів, орієнтованих на допомогу населенню, особливо ВПО та соціально вразливим його категоріям.

Вказане актуалізує завдання обґрунтування дієвих і перспективних інструментів та засобів, передовсім у сфері менеджменту та маркетингу, ефективізації діяльності та реалізації соціально відповідальної поведінки вітчизняних підприємств на неокупованих територіях України.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

З-поміж наукових пошуків вітчизняних науковців, наукові інтереси яких пов'язані зі вивченням проблематики управління підприємствами, зокрема в аспекті формування й зміцнення конкурентних позицій та забезпечення подальшого розвитку, 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 розвитку бізнесу, розкрито його роль у покращенні конкурентних позицій на ринку, визначено складові управління розвитком й напрями політики його забезпечення. Складність і системність функціонування та забезпечення розвитку вітчизняних суб'єктів господарювання безпосередньо в умовах війни розкрита науковцями в комплексному дослідженні на тему: «Соціально-гуманітарні виклики війни та інструментарій їх подолання (Карпатський регіон України)» [8]. В середовищі воєнних дій все більше актуалізуються завдання не стільки функціонування, як забезпечення безпеки підприємств, проблематику якої досліджують Т. Васильців, Р. Уразалієв [3,с.153-158], О. Ярошко [4,с.132-136]. Не меншої значущості набувають питання якісного та ефективного менеджменту і маркетингу вітчизняних підприємств в умовах війни, що дозволяють у кращій мірі реалізувати економічний потенціал. Йдеться зокрема про дослідження І. Коломієць [6,с.16-26]. У деякій мірі методологічні основи управління й маркетингу підприємств 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 [7,с.248-252], Я. Березівського, В. Збарського, А. Збарської [11,с.825-836] та ін.

ВИДІЛЕННЯ НЕВИРІШЕНИХ РАНІШЕ ЧАСТИН ЗАГАЛЬНОЇ ПРОБЛЕМИ, КОТРИМ ПРИСВЯЧУЄТЬСЯ СТАТТЯ

Таким чином, на сьогодні, теоретико-методичний базис дослідження процесів управління розвитком підприємств, застосування інструментів менеджменту та маркетингу розвинений в достатній мірі. Однак, критично складні умови війни та воєнного стану актуалізують і проблематику і значимість формування теоретико-методичних і прикладних засад управлінського та маркетингового інструментарію розвитку бізнесу та реалізації його соціально відповідальної поведінки.

ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ

Метою статті є виявлення перешкод та перспектив розвитку вітчизняних підприємств в умовах війни, ідентифікація проблемних аспектів соціально-трудових відносин та обґрунтування маркетингових і управлінських інструментів та засобів реалізації соціально відповідальної поведінки суб'єктів бізнесу на неокупованих територіях.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Повномасштабна війна РФ проти України призвела до критично значного і негативного впливу на населення держави, оскільки спричинила масові вимушені переміщення як в середині країни, так і за кордон, руйнування соціальної та бізнес-інфраструктури, дестабілізацію ринків праці і зайнятості, що посилює існуючі та сформувало комплекс нових соціально-гуманітарних проблем рівня макроекономічної, соціальної та демографічної безпеки країни. Не менш загрозливі наслідки війни пов'язані зі внутрішньою вимушеною міграцією, яка охопила майже 20 % населення України. Потрібно визнати, що уряд країни, як і інші органи центральної і регіональної влади, працює достатньо злагоджено і ефективно, не зважаючи на складність реалізації політики соціального захисту в умовах війни. Однак, цього не достатньо і свою активну позицію має також виразити й бізнес, особливо в частині покращення функціонування соціальної та загальної інфраструктури, підтримки внутрішньо переміщених, недопущення гуманітарної катастрофи, підвищення соціальної напруги і дестабілізації соціально-економічної ситуації приймаючих територій, збереження робочих місць і забезпечення зайнятості ВПО та інших не зайнятих громадян.

Потрібно вести мову й про те, що активізація вимушеної української міграції, зумовлена повномасштабною збройною агресією РФ проти України, суттєво вплинула на функціонування ринків праці та сфери зайнятості, що потребує врахування суб'єктами господарювання і цієї

проблематики. Важливо аби соціально відповідальна поведінка вітчизняних підприємств, які здійснюють свою діяльність на неокупованих територіях країни, враховувала заходи, орієнтовані на протидію і послаблення негативних наслідків зростання безробіття, погіршення матеріального стану населення та зниження його купівельної спроможності, звуження внутрішнього ринку; зростання навантаження на внутрішній ринок праці та загострення конкуренції за робочі місця у приймаючих регіонах; послаблення кадрового ресурсу суб'єктів господарювання та виникнення дефіциту окремих фахівців; наявності тенденції до релокації бізнесу та міграції висококваліфікованих фахівців з України за кордон.

Не відхиляємо й значимості державної та регіональної політики щодо підтримки соціально відповідальних заходів суб'єктів бізнесу. Адже нові очікувані тенденції впливу війни на соціальну сферу та загострення проблеми збереження і ефективного використання людського капіталу країни призведуть до значних кон'юнктурних зрушень, галузевих дисбалансів і регіональних диспропорцій, врегулювання яких потребуватиме комплексної програми дій. Відповідно, важливо запроваджувати постійний моніторинг та здійснювати аналізування соціальних проблем населення як на загал, так і в аспектах якості особистого (бідність, доходи/витрати, забезпеченість охороною здоров'я, житлом), сімейного, трудового (зайнятість, умови праці, безробіття, соціально-трудова відносина) та суспільного життя (соціальний захист, соціальна інфраструктура, економічний розвиток) життя для обґрунтування якісних і ефективних рішень в системі політики збереження й раціонального використання людського капіталу країни.

Відтак, ключові проблеми функціонування соціальної сфери України в умовах війни наступні:

- велика кількість біженців з України за кордон;
- масові внутрішні вимушені переміщення населення в середині країни та посилення навантаження на соціальну інфраструктуру областей, які їх прийняли;
- дестабілізація ринків праці та зайнятості населення;
- загострення проблем соціально-демографічної кризи;
- зростання безробіття і погіршення матеріального стану населення;
- зниження купівельної спроможності громадян;
- послаблення кадрового ресурсу суб'єктів господарювання та виникнення дефіциту окремих фахівців, зокрема в сферах торгівлі, логістики, фармацевтики. Найбільше постраждали від війни сфера послуг (салони краси, спортивні клуби, кафе, ресторани, готелі тощо), наука та освіта, юристи, автомобільний бізнес, домашній персонал, спеціалісти сфери безпеки, а також фахівці з інсталяції та сервісу.

Щодо вітчизняного бізнесу, то з початку повномасштабного вторгнення РФ на територію України він зазнав значних збитків та руйнувань. За даними проведеного Міністерством цифрової трансформації України опитування, з початку війни досі 47 % підприємств зупинені або майже зупинені, а загальні прямі втрати малого та середнього бізнесу оцінюються в 85 млрд дол. США.

Поряд зі прогнозованим падінням валового внутрішнього продукту України у цьому році мінімум на 30-35 % це створює значні виклики для бізнес-активності громадян. Як наслідок, це сприяє зростанню безробіття, зменшенню доходів найманих працівників та сплачених податків до державного і місцевого бюджетів.

У підсумку скорочення попиту на внутрішньому ринку, нестабільності ситуації на ринках, а також складності будь-якого бізнес-планування лише 6 % підприємств у належній мірі адаптувалися до умов та змогли побудувати стратегію і бізнес-плани в умовах нових реалій. Однак, український бізнес поступово відновлює роботу. Принаймні, про це свідчать результати досліджень, які щомісячно проводяться в межах Європейської Бізнес Асоціації. Згідно з результатами останнього опитування, у повному обсязі працюють вже біля 47 % підприємств; ще 50 % – з певними обмеженнями або частково. Серед таких 37 % обмежили географію присутності, 17 % працюють онлайн, а 16 % були вимушені закрити частину своїх представництв.

Очевидно, що мікро та малому бізнесу зараз складніше, аніж великим суб'єктам господарювання, адже їхній запас міцності значно менший. Тим паче, що оцінка підприємцями власної фінансової стійкості в умовах війни закономірно погіршується. Але навіть в таких умовах як великий, так і малий бізнес намагається максимально підтримувати власний персонал. Зокрема, по 47 % підприємств продовжують постачати продукцію та підтримувати своїх працівників, які вступили до ЗСУ. Ще 44 % допомагають фінансово, 25 % – послугами, 18% – медикаментами чи засобами захисту. 67 % керівників опитаних суб'єктів господарювання готові долучитись до відновлення країни після завершення війни.

Відтак, з огляду на зазначені обставини підприємствам слід активізувати власну діяльність щодо, по-перше, збереження свого функціонування та присутності на ринку; по-друге, активізації соціально відповідальних програм. Причому існує необхідність реалізації заходів за цими двома напрямками одночасно.

Відносно інструментів менеджменту, то доречним видається підхід, коли вони будуть вибудованими у відповідності до базисних функцій менеджменту (рис. 1).

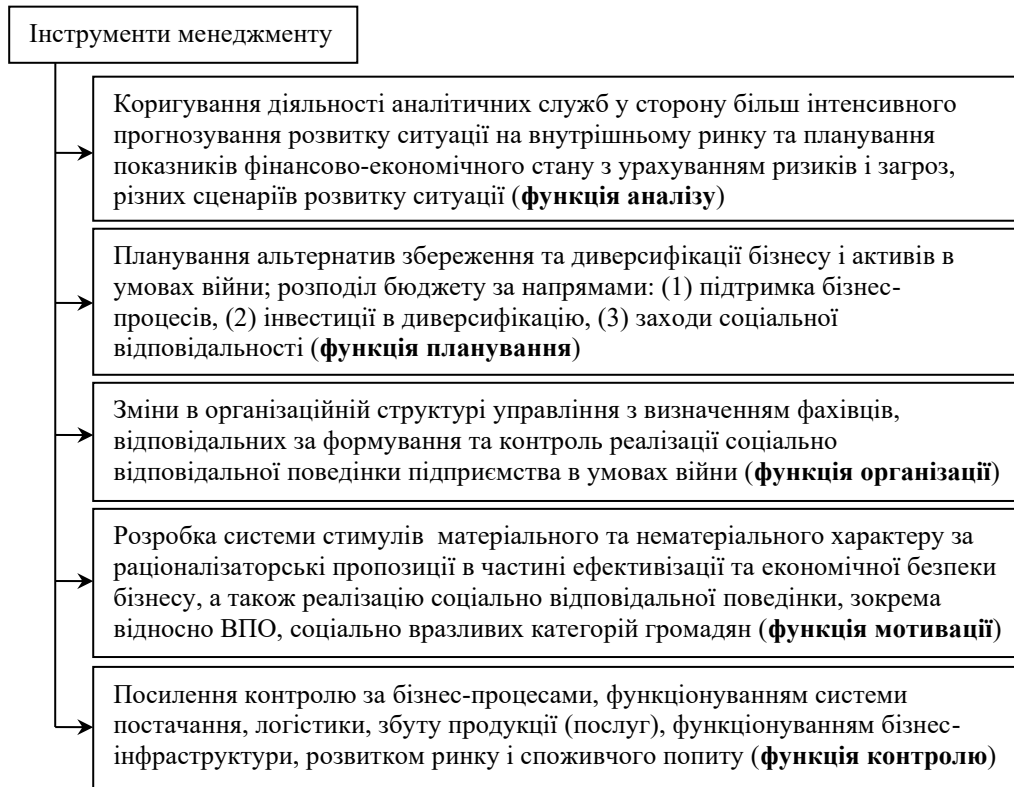


Рис. 1. Інструментарій управління розвитком та реалізацією соціально відповідальної поведінки підприємств на неокупованих територіях України

Джерело: авторська розробка.

Передовсім ведемо мову про функцію аналізу. Діяльність у будь-якій сфері має бути належно спланованою, а перед тим – проведено ретельний повноцінний аналіз ситуації. Цьому сприятиме певна зміна акцентів у діяльності аналітичних служб підприємств, зокрема щодо прогнозування тенденцій розвитку ситуації на ринках у відповідності до перебігу війни та її наслідків, а також відстеження впливу відповідних змін на параметри фінансово-економічного стану й ефективності бізнесу.

Наступний крок це планування бізнесу. У складних умовах воєнного стану слід розділити усю систему планування діяльності та розвитку підприємств на три окремих сфери: щодо збереження стабільності існуючих бізнес-процесів; в частині пошуку нових перспективних ринкових ніш (бізнесів); соціальної відповідальності.

Необхідно також підкоригувати організаційну структуру управління бізнесом таким чином, аби ввести в штат (перепрофілювати чинний підрозділ або окремого працівника) структуру, яка б відповідала за політику підприємства в сфері соціальної відповідальності. Для повноцінної діяльності в сфері безпеки і соціального розвитку доцільними стануть програми мотивації персоналу, а забезпечення її ефективності – засоби контролю функціонування бізнесу в умовах політико-економічної нестабільності критично високого рівня.

Значно підвищити ефективність заходів у сфері збереження бізнесу, його можливого відновлення та подальшого розвитку, а також реалізації в належній мірі можливостей підприємств, які здійснюють діяльність на підконтрольних Україні територіях, в частині їх соціальної відповідальності, можливо за умови поєднання реалізації інструментів менеджменту та маркетингу. Це дозволить підвищити ефективність управління бізнесом, з одного боку, та в належній мірі популяризувати власну діяльність у сфері соціальної відповідальності, з іншого боку. Відповідний маркетинговий інструментарій подано на рис. 2.

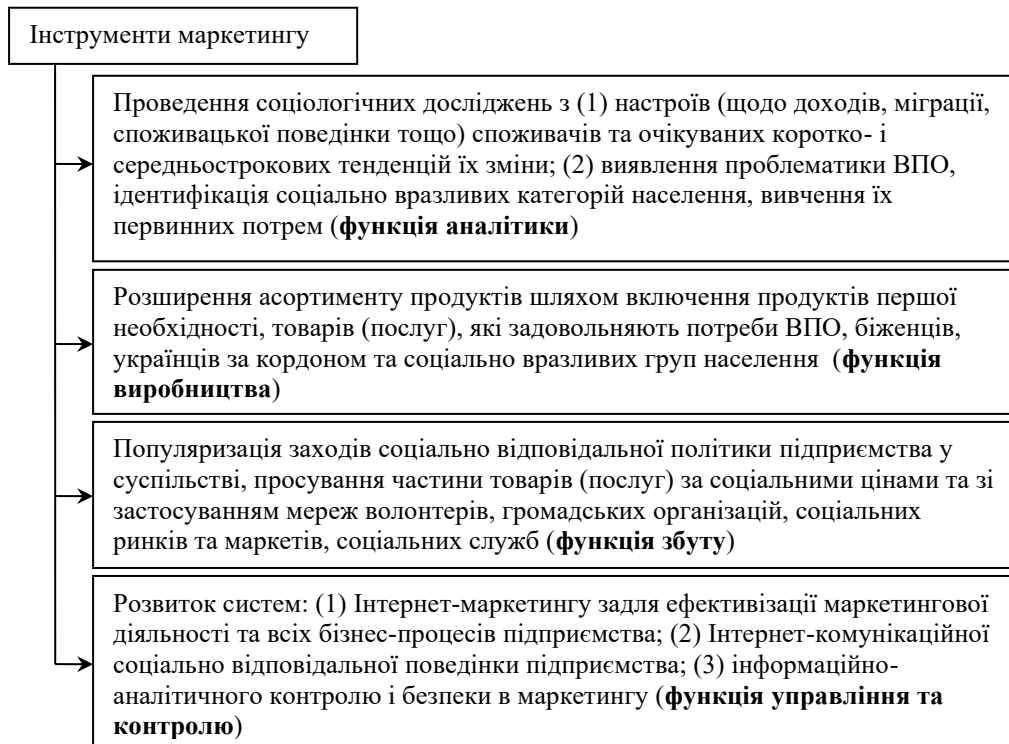


Рис. 2. Інструментарій маркетингової політики забезпечення розвитку та реалізації соціально відповідальної поведінки підприємств на неокупованих територіях України

Джерело: авторська розробка.

Високе прикладне значення політики в цьому напрямі може бути досягнуте, коли заходи охоплюють всі базисні функції маркетингу – аналізування, виробництва, збуту, управління та контролю. На загал мова йде про здійснення комплексу кроків, які дозволять в належній мірі дослідити наміри споживачів (дасть змогу побачити яким чином за обсягами та в структурному аспекті буде змінюватися місткість і ситуація на внутрішнього ринку), а також потреби ВПО та соціально вразливих груп населення (дасть змогу побачити в яких напрямках краще організувати соціально відповідальну діяльність), оптимізувати існуючий, а також включити до асортиментного портфеля підприємства нові позиції, здатні задовольнити соціальні потреби на ринку, реалізувати та популяризувати соціально відповідальну політику підприємства, ефективізувати заходи в системі Інтернет-маркетингу та Інтернет-соціальної відповідальності.

ВИСНОВКИ З ДАНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ РОЗВІДОК У ДАНОМУ НАПРЯМІ

В умовах війни загострюється проблематика збереження бізнесу, а також його ефективного функціонування заради відновлення ринкових позицій та поступового зростання. Актуалізується й значимість діяльності суб'єктів господарювання у сфері соціальної відповідальності бізнесу, оскільки війна в Україні призвела до таких проблем функціонування соціальної сфери, як велика кількість біженців з України за кордон; масові внутрішні вимушені переміщення населення в середині країни та посилення навантаження на соціальну інфраструктуру; дестабілізація ринків праці і зайнятості населення; загострення проблем соціально-демографічної кризи; зростання безробіття і погіршення матеріального стану українських громадян та ін.

Попри проблеми і труднощі, які спіткали й бізнес, керівництву вітчизняних підприємств, які функціонують на підконтрольних, особливо західних, областях країни та мають кращі можливості, слід активізувати діяльність (зі застосуванням інструментів менеджменту та маркетингу) за напрямками: (1) збереження бізнесу; (2) реалізація заходів у сфері соціальної відповідальності, особливо відносно ВПО, біженців та соціально вразливих громадян. В цілях забезпечення належного рівня системності і комплексної такої діяльності важливо аби інструменти та заходи, які будуть планувати та в подальшому реалізуватися, були вибудованими за базисними функціями управління (аналіз, планування, організація, мотивація, контроль) та маркетингу (аналіз, виробництво, збут, управління та контроль).

Подальші наукові дослідження у цьому напрямі стосуються економіко-математичного прогнозування тенденцій розвитку ключових макроекономічних характеристик функціонування бізнесу в умовах складних умов воєнного стану.

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. 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.
8. [Соціально-гуманітарні виклики війни та інструментарій їх подолання \(Карпатський регіон України\): електронне науково-аналітичне видання / наук. ред. Т. Г. Васильців; ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М. І. Долишнього НАН України». Львів, 2022. 47 с. URL: <http://ird.gov.ua/irdp/p20220032.pdf>.](http://ird.gov.ua/irdp/p20220032.pdf)
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.
12. Liubokhynets L. S., Katkova T. I., Kravchuk Y. V. (2022) Analysis of financial and economic prerequisites for ensuring economic security of industrial enterprise. *Herald of Khmelnytskyi National University. Economic sciences*, 2 part 1 (304), 167-173 [https://doi.org/10.31891/2307-5740-2022-304-2\(1\)-23](https://doi.org/10.31891/2307-5740-2022-304-2(1)-23)

REFERENCES:

1. Blyznyiuk, 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. 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.
8. Socio-humanitarian challenges of war and tools for overcoming them (Carpathian region of Ukraine): electronic scientific-analytical edition / science. ed. TG Vasylytsiv. Lviv, 2022. 47 p. URL: <http://ird.gov.ua/irdp/p20220032.pdf>.
9. Frolova, V. Yu. (2019). Strategic approach in managing enterprise competitiveness. *Bulletin of Donetsk National University*, no 1, pp. 177-181.
10. Sharko, V. V. (2015). Competitiveness of the enterprise: valuation methods, promotion strategies. *Scientific Bulletin of Mukachevo State University*, no 2 (4), pp. 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. no 7(4). pp. 825-836.
12. Liubokhynets L. S., Katkova T. I., Kravchuk Y. V. (2022) Analysis of financial and economic prerequisites for ensuring economic security of industrial enterprise. *Herald of Khmelnytskyi National University. Economic sciences*, 2 part 1 (304), 167-173 [https://doi.org/10.31891/2307-5740-2022-304-2\(1\)-23](https://doi.org/10.31891/2307-5740-2022-304-2(1)-23)

SOCIALLY RESPONSIBLE BEHAVIOR OF BUSINESS ENTITIES IN THE UN-OCCUPIED TERRITORIES OF UKRAINE UNDER WAR CONDITIONS: ASPECTS OF MARKETING AND MANAGEMENT

Iryna BILETSKA, Maryana ROMANCHUKEVYCH

Ivano-Frankivsk Educational and Scientific Institute of Management, Western Ukrainian National University

The purpose of the study is to identify obstacles and prospects for the development of domestic enterprises during the war, identify problematic aspects of social and labor relations and substantiate marketing and management tools and means of implementing socially responsible behavior of business entities in the unoccupied territories.

The study reveals the relevance of the problem of formation and implementation of socially responsible behavior of economic entities in wartime. The key problems faced by business in martial law are revealed. The key problematic aspects of the functioning of the social sphere and the population of Ukraine in the context of a full-scale war of the Russian Federation against Ukraine (refugees and migration abroad, internally displaced persons, loss of jobs and income, etc.) are pointed out.

It is shown that the full-scale war of the Russian Federation against Ukraine led to a critical and negative impact on the population of the country, as it caused mass forced displacements both within the country and abroad, destruction of social and business infrastructure, destabilization of labor markets and employment. existing and formed a set of new socio-humanitarian problems at the level of macroeconomic, social and demographic security of the country.

The scale of the negative consequences of the war for business in Ukraine is shown. The tools and measures for managing the development and implementation of socially responsible behavior of enterprises in the unoccupied territories of Ukraine according to the basic functions of management - analysis, planning, organization, motivation and control. The tools and means of marketing policy to ensure the development and implementation of socially responsible behavior of enterprises in the unoccupied territories of Ukraine are substantiated.

The applied significance of the research results is that specific tools and means in the spheres of management and marketing have been identified, the implementation of which ensures, firstly, the viability of economic entities in the difficult conditions of war; secondly, the realization of their capabilities in terms of active socially responsible policy.

The scientific novelty of the research results is the improvement of the methodology of planning a socially responsible policy of economic entities, when the appropriate tools in this area are formed by the functions of management and marketing functions.

Keywords: enterprise management; economical development; war; unoccupied territories; social responsibility; marketing; management.

НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ ОПЕРАЦІЙ З ДАВАЛЬНИЦЬКОЮ СИРОВИНОЮ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Людмила БОГАТЧИК¹, Віктор ЛОПАТОВСЬКИЙ², Оксана НІМЧУК³

¹Хмельницький національний університет

<https://orcid.org/0000-0002-0659-057X>

e-mail: labohatchyk@ukr.net

²Хмельницький національний університет

e-mail: viktor_lopatovskiy@khmnu.edu.ua

<https://orcid.org/0000-0002-8830-1398>

³Хмельницький національний університет

e-mail: nemchuk@ukr.net

Специфіка побудови системи внутрішньогосподарського контролю операцій із давальницькою сировиною полягає в тому, що в умовах відсутності права власності на матеріали, отримані на переробку, здійснення контрольних процедур обов'язково повинно відбуватися із залученням працівників від замовника. У роботі доведено, що побудова дієвої системи контролю операцій з давальницькою сировиною потребує підвищеної уваги зі сторони управлінського персоналу на кожному з етапів його проведення, а особливості її функціонування залежать від прийнятого на підприємстві порядку документального відображення та рівня аналітичного обліку операцій з давальницькою сировиною.

У статті проаналізовано основні завдання організації системи внутрішнього контролю операцій з давальницькою сировиною, визначено прийоми документального та фактичного внутрішнього контролю операцій з давальницькою сировиною на підприємстві. Надано пропозиції щодо проведення послідовності перевірки операцій з давальницькою сировиною, а також представлено їх взаємозв'язок з процедурами внутрішньогосподарського контролю. Авторами розроблено рекомендації щодо побудови плану аудиторської перевірки операцій з давальницькою сировиною суб'єкта господарювання, а також відмічено провідну роль такого методичного прийому, як тестування, в формуванні системи доказовості операцій з давальницькою сировиною.

Ключові слова: операції з давальницькою сировиною, внутрішній контроль операцій з давальницькою сировиною, прийоми документального та фактичного внутрішнього контролю, план аудиторської перевірки операцій з давальницькою сировиною.

<https://doi.org/10.31891/mdes/2022-4-12>

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ У ЗАГАЛЬНОМУ ВИГЛЯДІ ТА ЇЇ ЗВ'ЯЗОК ІЗ ВАЖЛИВИМИ НАУКОВИМИ ЧИ ПРАКТИЧНИМИ ЗАВДАННЯМИ

В сучасних умовах господарювання спостерігаємо високу залежність вітчизняних підприємств від зовнішніх умов, що потребує оперативного реагування на зростаючі та мінливі потреби користувачів. За цих обставин підвищується роль та значення системи внутрішньогосподарського контролю в загальній системі управління суб'єктом господарювання. Додаткові можливості, які отримує кожна зі сторін за рахунок використання форм співпраці на давальницьких умовах, потребують налагодження дієвої системи саме внутрішнього контролю на кожному з етапів проходження сировини під час виробництва давальницької продукції. Специфіка побудови системи внутрішньогосподарського контролю операцій із давальницькою сировиною полягає в тому, що в умовах відсутності права власності на матеріали, отримані на переробку, здійснення контрольних процедур повинно відбуватися із залученням працівників від замовника.

Незважаючи на складність організації проведення операцій з давальницькою сировиною, що обумовлене необхідністю додаткових важелів перевірки на етапі передачі продукції, особливостей відображення її на позабалансових рахунках в обліку (у виробника), контролю порядку формування собівартості виготовленої продукції та повернення її власнику, даний вид взаємовідносин з постачальниками набуває все більшої популярності серед вітчизняних підприємств.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ ТА ПУБЛІКАЦІЙ

Окремі питання організації та побудови системи внутрішнього контролю операцій з давальницькою сировиною неодноразово порушувались в працях вітчизняних науковців, зокрема, для цілей дослідження були проаналізовані роботи Балан А., Мостової І. [5], Каменська Т., Редько О. [3], Кіляр О. [6], Козіцької Н. [2], Осницької Н. [4], Сафонові М. [7], Станкевич Г. [1]. Незважаючи на глибину проведених досліджень, на нашу думку, варіативність побудови системи облікового відображення операцій з давальницькою сировиною актуалізує питання вивчення можливостей застосування різноманітних прийомів документального та фактичного внутрішнього контролю на кожному з технологічних етапів переробки матеріалів, а також розробки рекомендацій щодо удосконалення плану аудиторської перевірки операцій з давальницькою сировиною у суб'єкта господарювання.

ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ

Мета статті полягає у вивченні діючих підходів щодо побудови системи внутрішнього контролю операцій з давальницькою сировиною та визначенні напрямів їх удосконалення на вітчизняних підприємствах.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Без сумніву, внутрішньогосподарський контроль відіграє важливе значення в системі управління вітчизняним підприємством, і є однією з найбільш інформативних функцій управління виробництвом. Погоджуємось з Станкевич Г. [1], що під час здійснення внутрішньогосподарського контролю проводиться моніторинг ходу виробничого процесу та порядку дотримання виробничої програми, порівнюються величини та значення важливих для діяльності суб'єкта господарювання параметрів, а отримані результати фіксуються у зручній для потреб менеджменту формі. Без сумніву, внутрішньогосподарський контроль як функція управління дозволяє своєчасно виявити та запобігти негативному впливу чинників, які заважають ефективному здійсненню виробничої діяльності.

Контроль операцій з давальницькою сировиною є однією з важливих ділянок перевірки на підприємстві, а його реалізація, враховуючи специфіку виробництва продукції на давальницьких умовах, потребує підвищеної уваги зі сторони управлінського персоналу. На нашу думку, побудова дієвої системи внутрішньогосподарського контролю за цим напрямом потребує чіткого визначення мети, об'єктів та головних завдань контролю. Так, мета внутрішнього контролю операцій з давальницькою сировиною на підприємстві полягає в перевірці стану виконання робіт з переробки давальницької сировини. Об'єктами контролю є операції з давальницькою сировиною на всіх стадіях виробничого процесу суб'єкта господарювання.

Контроль операцій з давальницькою сировиною на підприємстві реалізується у формі попереднього, поточного та наступного контролю. Головні завдання організації системи внутрішнього контролю операцій з давальницькою сировиною за кожною з форм наведено у таблиці 1 (побудовано на підставі аналізу [2]).

Таблиця 1

Завдання організації системи внутрішнього контролю операцій з давальницькою сировиною на підприємстві

Форми контролю	Завдання організації системи внутрішнього контролю
Попередній	Внутрішній контроль положень договору про операції з давальницькою сировиною в частині організації бухгалтерського обліку
	Розробка та затвердження плану, програми, термінів проведення та форм звітності щодо системи внутрішнього контролю операцій з давальницькою сировиною
Поточний	Перевірка правильності норм витрачання давальницької сировини у виробництво
	Контроль наявності супутньої продукції та зворотних відходів, перевірка порядку формування їх вартості
	Внутрішній контроль калькулювання собівартості готової продукції, виготовленої з давальницької сировини
Наступний	Перевірка правильності відображення на рахунках обліку витрат, пов'язаних з переробкою сировини на давальницьких умовах
	Оцінка дієвості системи внутрішнього контролю щодо операцій з давальницькою сировиною, особливо в частині формування витрат на переробку
	Контроль своєчасного виконання договірних зобов'язань замовника в частині оплати за переробку давальницької сировини

У процесі здійснення поточного та наступного внутрішнього контролю операцій з давальницькою сировиною на підприємстві використовують ряд прийомів документальної та фактичної перевірки, які узагальнено на рис. 1 (побудовано на підставі аналізу [3]).

Послідовність перевірки операцій з давальницькою сировиною на підприємстві пропонуємо представити у вигляді чотирьох стадій: планування, постачання, переробки та збуту, їх взаємозв'язок з процедурами внутрішньогосподарського контролю наведено на рис. 2.

На першій стадії проводиться планування перевірки операцій з давальницькою сировиною на підприємстві, вивчається Наказ про облікову політику суб'єкта господарювання в частині формування інформації про надання послуг з переробки, складається програма внутрішньогосподарської перевірки. На цій стадії також важливо визначитись з економічною доцільністю здійснення операцій з давальницькою сировиною для підприємства, тобто необхідно

оцінити, чи дійсно отримані для суб'єкта господарювання економічні вигоди від господарських операцій за цим напрямом превалюють над понесеними затратами, та надати обґрунтування важливості надання послуг з переробки для підвищення ефективності функціонування підприємства в цілому. Завершується перша стадія контролю перевіркою законності договірних відносин, порядку формування договірної ціни, та обґрунтуванням критеріїв вибору постачальників.

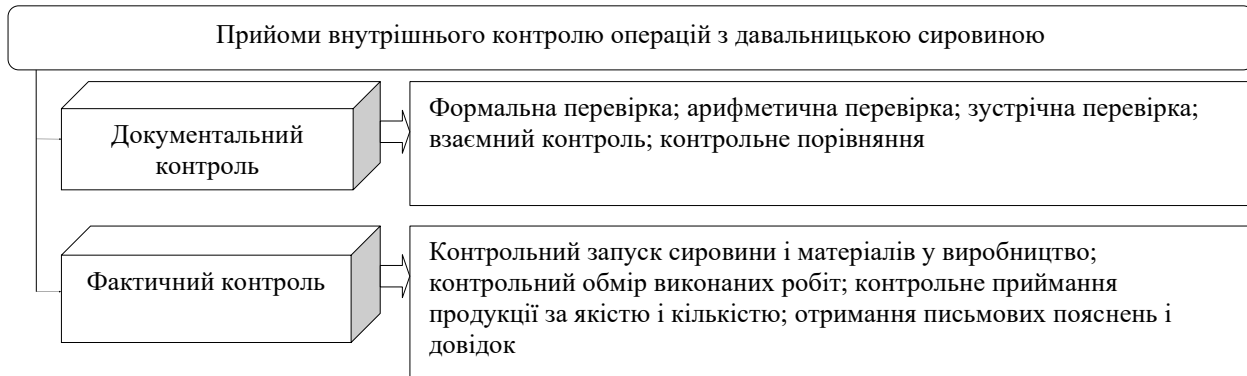


Рис. 1. Прийоми документального та фактичного внутрішнього контролю операцій з давальницькою сировиною на підприємстві

На стадії постачання давальницької сировини на підприємстві проводиться контроль отриманої для переробки сировини в розрізі якісних та кількісних параметрів. Важливими процедурами перевірки на цій стадії є:

- контроль системи документального оформлення надходження сировини для переробки – потрібно перевірити порядок документального оформлення операцій з давальницькою сировиною на підприємстві, тобто чи використовує суб'єкт господарювання затвержені форми первинного обліку запасів, чи розробляє самостійно;
- перевірка договірних зобов'язань в частині відповідності фактичної кількості отриманої сировини до кількості, яка зазначена в договорі;
- контроль повного і своєчасного відображення операцій з надходження сировини на переробку в системі позабалансового обліку виконавця. При виконанні цієї процедури варто пам'ятати, що на позабалансових рахунках не лише відображається інформація про отриману від замовника сировину, але й виготовлену з неї продукцію, тому важливо перевірити порядок побудови системи аналітичного обліку давальницьких операцій.

Важливою стадією операційного циклу є стадія безпосередньо переробки давальницької сировини на готову продукцію. На цій стадії на підприємстві реалізується функція контролю за операціями щодо виготовлення готової продукції на давальницьких умовах. Важливими процедурами перевірки на цій стадії є:

- контроль відповідності фактичної кількості сировини, що надійшла в переробку та кількості, що надійшла від постачальників;
- перевірка системи документального оформлення переробки сировини на кожній технологічній стадії;
- контроль кількісних і якісних характеристик отриманих продуктів переробки; перевірка правильності визначення собівартості продуктів переробки;
- перевірка правильності визначення собівартості наданих послуг з переробки давальницької сировини.

В результаті реалізації зазначених контрольних процедур на стадії переробки на підприємстві отримують наступні показники, необхідні для управління: сума витрат на переробку, які понесені суб'єктом господарювання на кожній технологічній стадії; кількість та якість виготовленої на давальницьких умовах готової продукції; собівартість готової продукції, виробленої з давальницької сировини.

Стадія збуту є завершальним етапом кругообігу капіталу при реалізації угод на давальницьких умовах. Дії контролера на цій стадії спрямовані на перевірку порядку передачі виготовленої готової продукції замовнику, а також правильності отримання оплати за надані послуги з переробки. Важливими процедурами перевірки на цій стадії є:

- контроль відповідності вказаної в договорі та фактичної сум розрахунків між замовником і виконавцем;

- перевірка методів оцінки продуктів переробки за умови, що вони залишаються виконавцю як плата за надані послуги;
- контроль порядку визначення фінансового результату від переробки давальницької сировини та відображення його на рахунках обліку.



Рис. 2. Послідовність перевірки операцій з давальницькою сировиною підприємства

У результаті реалізації контрольних процедур на стадії збуту отримують наступні показники, необхідні для управління підприємством: умови відвантаження готової продукції згідно договору, сума оплати за надані послуги з переробки; сума нарахованих та сплачених підприємством податків та зборів; фінансовий результат суб'єкта господарювання від надання послуг з переробки (сформовано на підставі аналізу [4]).

Ефективне функціонування системи внутрішнього контролю на підприємстві дозволяє успішно вирішити ряд проблем суб'єкта господарювання, зокрема, сприяє забезпеченню оперативного прийняття економічно обґрунтованих управлінських рішень, дозволяють оптимізувати процеси фінансово-господарської діяльності, а також сприяють попередженню,

завчасному виявленню та усуненню відхилень в інформації, що подається зацікавленим особам. Без сумніву, критеріями ефективності функціонування системи внутрішнього контролю на підприємстві можна вважати можливість реалізації нею таких функцій:

- 1) попередження відхилень, які можуть виникати в обліковій системі обліку суб'єкта господарювання;
- 2) виявлення відхилень в системі бухгалтерського обліку, які не вдалося завчасно попередити;
- 3) ефективне усунення відхилень системи бухгалтерського обліку, які були виявлені (визначено на підставі аналізу [5, 6]).

За умови, якщо система внутрішнього контролю не здатна виконувати хоча б одну із зазначених функцій, вона вважається неефективною. Внутрішній аудит відіграє важливу роль серед складових внутрішнього контролю підприємства. Внутрішні аудиторі проводять незалежну експертну оцінку управлінських функцій суб'єкта господарювання. За результатами перевірки вони надають керівництву підприємства рекомендації та іншу звітну інформацію щодо покращення роботи підрозділу, який ними перевірявся.

Завдання, які ставляться перед внутрішнім аудитором, зазвичай відрізняються від завдань зовнішнього аудитора, адже його результати розраховані виключно на внутрішнього користувача. Разом з тим, незважаючи на те, що внутрішній аудитор скорочує кількість і обсяг процедур, які були б виконані при проведенні зовнішньої незалежної перевірки, він не може їх повністю замінити.

Робота внутрішнього аудитора на підприємстві організовується відповідно до загального плану перевірки, який затверджується керівником, і деталізується в календарних та індивідуальних планах за кожним з тематичних напрямів. Наприклад, план аудиторської перевірки операцій з давальницької сировини підприємства пропонуємо побудувати за формою, яка представлена у таблиці 2.

Таблиця 2

План аудиторської перевірки операцій з давальницької сировини на підприємстві

Види робіт	Період проведення	Виконавець	Нормативно-правове регулювання	Джерела інформації на підприємстві
Вивчення облікової політики щодо давальницької сировини	01.12-03.12		Методичні рекомендації щодо формування облікової політики підприємства	Наказ про облікову політику, внутрішні розпорядчі документи
Перевірка повноти складання договору на переробку	04.12-05.12		Господарський кодекс України	Договір на переробку продукції на давальницьких умовах
Перевірка правильності формування ціни за послуги з переробки	06.12-08.12		Господарський кодекс України	Договір на переробку продукції на давальницьких умовах
Перевірка системи документального оформлення операцій з давальницькою сировиною	09.12-12.12		Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку	Наказ про облікову політику, внутрішні розпорядчі документи
Перевірка відповідності фактичних обсягів переробки сумам, визначеним у договорі	13.12			Договори на переробку, Акти приймання-передачі матеріалів у виробництво
Перевірка повноти надання послуг з переробки	14.12		П(С)БО 16 «Витрати»	Акти виконаних робіт та послуг в розрізі технологічних переділів
Перевірка кількості і якості сировини	15.12		П(С)БО 9 «Запаси»	Звіт з переробки сировини
Перевірка визначення собівартості	16.12-17.12		П(С)БО 16 «Витрати»	Калькуляції, оборотна відомість по рахунках 903, 23
Перевірка визначення фінансового результату від переробки давальницької сировини	18.12		П(С)БО 16 «Витрати», П(С)БО 15 «Дохід»	Оборотна відомість по рахунках 903, 23, 703

В практиці організації і проведення аудиторської перевірки на підприємстві дуже часто для оцінки окремого об'єкту обліку використовують такий методичний прийом, як тестування. Його суть полягає в тому, що аудитор формує ряд питань для оцінки об'єкту дослідження і послідовно виконує необхідні процедури з метою отримання аудиторських доказів.

Основними видами аудиторських тестів, які найчастіше використовуються в Міжнародних стандартах аудиту з метою отримання аудиторських доказів, є незалежні тести і тести внутрішнього контролю.

Незалежні тести у більшості випадків є процедурами перевірки по суті, водночас тести внутрішнього контролю мають зовсім інше призначення. Метою тестування внутрішнього контролю є, перш за все, досягнення впевненості у його ефективності та здатності своєчасно виявляти помилки й перекручення. Якщо система внутрішнього контролю визнана надійною, аудитори можуть значно зменшити кількість незалежних тестів або навіть відмовитися від частини з них.

Варто наголосити, що тести внутрішнього контролю погоджуються з клієнтом, оскільки для їх проведення необхідна тісна взаємодія з персоналом підприємства та вільний доступ до його інформаційних систем, документації, різних видів ресурсів. Тести внутрішнього контролю, які за своєю природою є тестами на відповідність, у більшості випадків спрямовані на перевірку слабких місць контролю. За умови виявлення слабких місць аудитор зобов'язаний проінформувати клієнта про виявлені вади внутрішнього контролю.

Для підприємства при проведенні аудиту операцій з давальницькою сировиною пропонуємо використовувати тести внутрішнього контролю, представлені у таблиці 3. На нашу думку, його застосування дозволить аудитору об'єктивно скласти звіт про результати перевірки повноти виконання обов'язків і відповідності здійснення операцій з давальницькою сировиною вимогам чинного законодавства.

Таблиця 3

Тест внутрішнього контролю операцій з давальницькою сировиною на підприємстві

Оцінюваний параметр та ключові питання	Так	Ні	Примітки/ коментарі
1 Підприємство, яке здійснює переробку сировини на давальницьких умовах			
1.1 Чи існують особливі умови функціонування суб'єкта господарювання, які впливають на порядок організації обліку операцій з давальницькою сировиною? Якщо так, відмітьте їх.			
1.2 Чи несе виконавець відповідальність за збереження сировини, та неправильне її використання? Якщо так, то пропишіть розмір такої відповідальності в договорі.			
2 Договір на переробку давальницької продукції			
2.1 Чи розроблено типову форму договору на переробку продукції на давальницьких умовах на підприємстві?			
2.2 Чи відповідають суттєві умови договору про переробку вимогам чинного нормативно-правового регулювання?			
2.3 Чи враховано в договорі специфічні умови зберігання сировини?			
2.4 Чи прописані в договорі види відповідальності кожної з сторін?			
3 Давальницька сировина			
3.1 Чи відповідає дана операція критеріям операцій з давальницькою сировиною?			
3.2 Чи передбачають процедури обробки рахунків-фактур порівняння кількості, цін та умов, зазначених у рахунках-фактурах, з відповідними даними, які вказані в замовленні та з обліковими записами, що стосуються фактично отриманих товарів?			
3.3 Чи здійснюється звірка за відпуском давальницькою сировини на підставі лімітно-забірних карт з документами на їх витрачання?			
3.4 Чи відповідають умови зберігання давальницька сировина вимогам, визначеним у договорі на переробку (охорона, страхування, технологічні умови, наявність необхідних пристосувань, запобігання псуванню)?			
3.5 Чи виявлені у звітному періоді факти крадіжки та псування запасів, отриманих на переробку? Якщо так, то вкажіть суму.			

За фактом завершення аудиторських процедур складаються робочі документи аудитора. Важливість належного документального оформлення кожного з етапів аудиторської перевірки обумовлена необхідністю підготовки доказів, які не лише підтверджують думку аудитора, але й дозволяють розкрити етапи виконання аудиторських процедур. Аудиторська документація дозволяє зробити висновки про те, що перевірка проводилася згідно з встановленими стандартами із позиції контролю якості аудиторської діяльності.

Міжнародні стандарти аудиту детально розкривають особливості збору облікової інформації та порядку її відображення в аудиторській документації. Крім того, в саме в Міжнародних стандартах аудиту можна побачити пряму вказівку аудиторам на те, що під час визначення обсягу та змісту робочої документації потрібно керуватися своїм професійним

судженням [7]. У п. 6 Міжнародного стандарту аудиту 230 «Аудиторська документація» зазначено, що до аудиторської документації відносять записи за результатами виконаних аудиторських процедур, отриманих аудиторських доказів і висновків. Документування застосовується як в ході планування аудиторської перевірки, так і безпосередньо під час її проведення, в процесі поточного контролю виконаної роботи, а також при фіксації доказів, що підтверджують думку аудитора.

Приклад складання робочого документу аудитора «Тестування системи обліку операцій з переробки давальницької сировини» для підприємства показано в таблиці 4 (розроблено на підставі аналізу [2, 4]).

Таблиця 4

Робочий документ аудитора «Тестування системи обліку операцій з переробки давальницької сировини» на підприємстві

Зміст господарської операції	Джерела інформації для аудитора			Аудиторські процедури
	Первинні документи	Дебет	Кредит	
Отримано на склад сировину для переробки на давальницьких умовах	Накладна, акт приймання-передачі	0221	-	Аналіз, порівняння, отримання зовнішніх підтверджень
Передано давальницьку сировину на виробництво	Накладна-вимога, лімітно-забірна картка	0222	0221	Аналіз, порівняння, перерахунок
Відображено прямі виробничі, змінні та постійні розподілені витрати на переробку сировини на давальницьких умовах	Накладні, відомість нарахування заробітної плати, відомість розрахунку амортизації та ін.	2322	201, 22, 25, 13, 66, 65, 68, 91	Аналіз, порівняння, перерахунок
Відображено дохід від надання послуг з переробки давальницької сировини	Акт виконаних робіт, акт приймання-передачі готової продукції	361	703	Аналіз, порівняння, отримання зовнішніх підтверджень
Відображено суму податкового кредиту з ПДВ	Податкова накладна	703	641	Аналіз, порівняння, перерахунок, тестування Декларації з ПДВ
Відображено собівартість наданих послуг	Довідка бухгалтерії	903	2322	Аналіз, порівняння, перерахунок
Списано з позабалансового рахунку вартість отриманої на переробку сировини	Акт виконаних робіт, акт приймання-передачі готової продукції		0222	Аналіз, порівняння, перерахунок
Надійшли на поточний рахунок грошові кошти від замовника	Виписка банку	311	361	Аналіз, порівняння, отримання зовнішніх підтверджень

Після завершення аудиторських процедур аудитор подає керівництву підприємства аудиторський звіт, в якому зазначаються всі виявлені порушення. Проте робота аудитора вважається закінченою лише тоді, коли зроблені за результатами перевірки зауваження прийняті до відома директором та видано офіційне розпорядження про врахування чи не врахування рекомендацій аудитора. Показником якості проведення аудиторської перевірки на підприємстві є повнота аудиту, відносно менші витрати на її проведення та ефективність реалізованих заходів для суб'єкта господарювання в довгостроковій перспективі. При цьому економічна ефективність аудиторських процедур досягається за рахунок попередження виявлених порушень, своєчасного внесення змін до податкових розрахунків, застосування податкових пільг тощо.

На відміну від зовнішнього аудиту, який у більшості випадків носить офіційний характер та проводиться на підставі аналізу фінансової звітності, проведення внутрішнього аудиту на підприємстві може бути як плановим, так і неплановим. Звідси, системі внутрішнього аудиту властиві три етапи перевірки: попередній етап проводиться до здійснення господарських операцій, поточний етап – реалізується під час їх здійснення, подальший етап – проводиться після проведення господарських операцій.

З метою отримання аудиторських доказів при проведенні внутрішнього аудиту операцій з давальницькою сировиною на підприємстві варто використовувати прийоми фактичного контролю (інвентаризація, контрольний обмір, контрольний запуск сировини виробництво), документальної перевірки із застосуванням аналітичних процедур, спостереження, порівняння, зіставлення, зустрічних перевірок, опитувань та інших прийомів і методів перевірок. При цьому кількість інформації, яка необхідна для одержання аудиторських доказів, не регламентується. Аудитор на підстав свого професійного судження самостійно приймає рішення про кількість інформації, яка буде достатньою для його професійного судження.

ВИСНОВКИ З ДАНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ РОЗВІДОК У ДАНОМУ НАПРЯМІ

Загалом, проведені дослідження системи внутрішньогосподарського контролю операцій з давальницькою сировиною підприємства показали, що він є невід'ємною системою управління суб'єктом господарювання. Від дієвої системи контролю на підприємстві залежить ефективність визначених напрямів його розвитку на коротко, середньо та довгострокову перспективу. Попри простоту реалізації давальницьких схем власне економічний процес виробничих відносин є доволі складним, адже базується на застосуванні принципів ринкової економіки, відбувається під дією внутрішньої та зовнішньої конкуренції. Інформація, яка отримується за результатами здійснення внутрішнього контролю операцій з давальницькою сировиною, стає основою для прийняття відповідних управлінських рішень, що спрямовані на більш швидку адаптацію виробничих потужностей до вимог ринку. Вважаємо, реалізація запропонованих у роботі підходів до побудови системи внутрішнього контролю операцій з давальницькою сировиною на підприємстві сприятиме підвищенню якості вихідної інформації, а також дозволить покращити ефективність господарської діяльності суб'єкта господарювання в цілому.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Станкевич Г. Особливості системи внутрішнього контролю підприємства та роботи внутрішнього аудитора // Аудитор України. – 2014. – № 9 (226). – С. 32-37.
2. Козіцька Н.О. Внутрішньогосподарський контроль операцій з давальницькою сировиною в системі управління олійно-жирового підприємства // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2010. – № 3, т. 1. – С. 90-94.
3. Каменська Т. О. Внутрішній контроль і аудит в управлінні: практ. посіб. / Т. О. Каменська, О. Ю. Редько ; Наук. шк. аудиту, Нац. Центр Обліку та Аудиту. – К.: ДП «Інформ.-аналіт. агентство», 2015. – 375 с.
4. Осницька Н.А. Внутрішній контроль за здійсненням операцій з давальницькою сировиною у замовника / Н.А. Осницька // Проблеми бухгалтерського обліку, аналізу і контролю в Україні: зб. тез і матеріалів наук.- практ. конф., присвячених Дню бухгалтера (16 липня 2012 р., м. Житомир) / МОУМолодьспорт України, Житомир. держав. технолог. ун-т. – Житомир: ЖДТУ, 2012. – С. 85-87.
5. Балан А.А., Мостова І.В. Проблеми та рекомендації щодо здійснення операцій з давальницькою сировиною // Економіка. Фінанси. Право. – 2018. – № 6/2. – С. 4-8.
6. Кіляр О. Методичні аспекти обліку операцій з давальницькою сировиною // Економічний аналіз. – 2007. – № 1 (17). – С. 326-329.
7. Сафонова М. Ф. Концепція розвитку аудиту як самостійної форми наукового пізнання // Політематичний мережевий електронний науковий журнал Тернопільського державного аграрного університету. – 2015. – № 114. – С. 592-609.
8. Kinzerska, O., Garafonova O., Kravchuk, Y., Ivanko, A., & Prystupa A. (2021). IMPLEMENTATION OF THE FINANCIAL STRATEGY FOR SUSTAINABLE ECOLOGICAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT IN THE AGRICULTURAL SECTOR. *Financial and Credit Activity Problems of Theory and Practice*, 4(39), 578-586. <https://doi.org/10.18371/fcaptop.v4i39.241757>

REFERENCES:

1. Stankevych H. Osoblyvosti systemy vnutrishnoho kontroliu pidpriemstva ta roboty vnutrishnoho audytoru // Audytor Ukrainy. – 2014. – № 9 (226). – S. 32-37.
2. Kozitska N.O. Vnutrishnohospodarskyi kontrol operatsii z davalnytskoiu syrovynoiu v systemi upravlinnia oliino-zhyrovoho pidpriemstva // Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. Ekonomichni nauky. – 2010. – № 3, t. 1. – S. 90-94.
3. Kamenska T. O. Vnutrishnii kontrol i audyt v upravlinni: prakt. posib. / T. O. Kamenska, O. Yu. Redko ; Nauk. shk. audytu, Nats. Tsentr Obliku ta Audytu. – K.: DP «Inform.-analit. ahentstvo», 2015. – 375 s.
4. Osnytska N.A. Vnutrishnii kontrol za zdiisnenniam operatsii z davalnytskoiu syrovynoiu u zamovnyka / N.A. Osnytska // Problemy bukhgalterskoho obliku, analizu i kontroliu v Ukraini: zb. tez i materialiv nauk.- prakt. konf., prysviachenykh Dniu bukhhaltera (16 lypnia 2012 r., m. Zhytomyr) / MONmolodspport Ukrainy, Zhytomyr. derzhav. tekhnoloh. un-t. – Zhytomyr: ZhDTU, 2012. – S. 85-87.
5. Balan A.A., Mostova I.V. Problemy ta rekomendatsii shchodo zdiisnennia operatsii z davalnytskoiu syrovynoiu // Ekonomika. Finansy. Pravo. – 2018. – № 6/2. – S. 4-8.
6. Kiliar O. Metodychni aspekty obliku operatsii z davalnytskoiu syrovynoiu // Ekonomichniy analiz. – 2007. – № 1 (17). – S. 326-329.
7. Safonova M. F. Kontsepsiia rozvytku audytu yak samostiinoi formy naukovoho piznannia // Politematychnyi merezhevyi elektronnyi naukovyi zhurnal Ternopil'skoho derzhavnogo ahrarnoho universytetu. – 2015. – № 114. – S. 592-609.
8. Kinzerska, O., Garafonova O., Kravchuk, Y., Ivanko, A., & Prystupa A. (2021). IMPLEMENTATION OF THE FINANCIAL STRATEGY FOR SUSTAINABLE ECOLOGICAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT IN THE AGRICULTURAL SECTOR. *Financial and Credit Activity Problems of Theory and Practice*, 4(39), 578-586. <https://doi.org/10.18371/fcaptop.v4i39.241757>

DIRECTIONS OF IMPROVEMENT OF INTERNAL CONTROL OF OPERATIONS WITH PRESSURE RAW MATERIALS AT THE ENTERPRISE

Liudmyla BOHATCHYK, Viktor LOPATOVSKYI, Oksana NIMCHUK
Khmelnyskyi National University

The specifics of building a system of internal control of transactions with toll raw materials is that in the absence of ownership of materials obtained for processing, the implementation of control procedures must take place with the involvement of employees from the customer. It is proved that the construction of an effective system of control of toll operations requires increased attention from management at each stage of its implementation, and the peculiarities of its operation depend on the order of documentation and the level of analytical accounting of toll operations.

The article analyzes the main tasks of the organization of the system of internal control of operations with toll raw materials, identifies methods of documentary and actual internal control of operations with toll raw materials at the enterprise. Suggestions for the sequence of verification of transactions with toll raw materials are provided, as well as their relationship with the procedures of internal control. The authors developed recommendations for the development of an audit plan for transactions with toll raw materials of the entity, as well as noted the leading role of such a methodological approach as testing in the formation of a system of evidence of transactions with toll raw materials.

In order to obtain audit evidence in the internal audit of operations with toll raw materials at the enterprise, it is recommended to use the methods of actual control (inventory, control measurement, control start of raw materials production), documentary verification using analytical procedures, observation, comparison, comparison, cross-checks, surveys and other techniques and methods of inspections. However, the amount of information required to obtain audit evidence is not regulated. Based on his professional judgment, the auditor independently decides on the amount of information that will be sufficient for his professional judgment.

Key words: operations with toll raw materials, internal control of operations with toll raw materials, methods of documentary and actual internal control, audit plan of operations with toll raw materials.

УДК 65.014:339.137.2:338.4(658.8)

ОЦІНЮВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА ЯК ІНТЕГРАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ЕФЕКТИВНОСТІ ЙОГО МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Юлія ДЖЕРЕЛЮК¹, Юрій КРАВЧИК², Ольга ГАРАФОНОВА³, Тетяна КАТКОВА⁴¹ Херсонський національний технічний університетe-mail: yulizh712@gmail.com<https://orcid.org/0000-0002-2213-8444>² Хмельницький національний університет<https://orcid.org/0000-0002-2780-5605>e-mail: yurii_kravchuk@khmnu.edu.ua³ ДВНЗ «Київський економічний університет імені Вадима Гетьмана»<https://orcid.org/0000-0002-4740-7057>e-mail: ogarafonova@ukr.net⁴ Хмельницький національний університет<https://orcid.org/0000-0001-5209-3139>e-mail: t_katkova@khmnu.edu.ua

Стаття доводить пріоритетне значення оцінювання конкурентоспроможності продукції підприємства в системі забезпечення ефективності його маркетингової діяльності. Узагальнено наукові погляди щодо значимості конкурентоспроможності продукції та ефективності маркетингової діяльності для розвитку підприємства. Надамо концептуальні характеристики конкурентоспроможності продукції машинобудівного підприємства, що слугували основою для підбору критерії її оцінювання (темпи зростання обсягів реалізації продукції, середній індекс цін, прибутковність продукції, ресурсомісткість продукції, індекс технологічності продукції, широта асортименту продукції). Оцінювання конкурентоспроможності продукції машинобудівного підприємства проведено за допомогою методу експертних оцінок, при цьому, об'єктивність думок експертів перевірена коефіцієнтом конкордації та критерієм χ^2 . Також використано аналітичну методичку, що базувалася на показниках діяльності машинобудівних підприємств та мультиплікативних математичних розрахунках. Запропоновано авторську методичку інтегрального оцінювання конкурентоспроможності продукції машинобудівного підприємства. Встановлено, що практичне використання низки методів інтегрального оцінювання конкурентоспроможності продукції машинобудівного підприємства обумовлене багатоваріантністю розрахунків та необхідністю вибору оптимальних з них.

Ключові слова: конкурентоспроможність продукції, маркетингова діяльність, машинобудівне підприємство, інтегральне оцінювання, критерії.

<https://doi.org/10.31891/mdes/2022-4-13>

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ У ЗАГАЛЬНОМУ ВИГЛЯДІ ТА ЇЇ ЗВ'ЯЗОК ІЗ ВАЖЛИВИМИ НАУКОВИМИ ЧИ ПРАКТИЧНИМИ ЗАВДАННЯМИ

Діяльність підприємств обумовлена значною кількістю умов, що визначають її ефективність та прогресивне зростання. Прийнято розділяти їх стосовно внутрішніх та зовнішніх можливостей, які формуються та розширюються протягом усього життєвого циклу підприємства. Існують умови, що об'єднують середовища діяльності підприємства і єдиним цілим виражають стан розвитку підприємства. Тут варто виділити характеристики конкурентоспроможності продукції, які в повній мірі висвітлюють здатність підприємства організувати внутрішню роботу щодо виробництва продукції за усіма стандартами та нормами, а також дотримуватись зовнішніх ринкових вимог, які формуються під дією споживчих інтересів населення, макроекономічної політики держави, глобалізаційних тенденцій та іншого.

Забезпечення конкурентоспроможності продукції вимагає впровадження якісної методички оцінювання за результатами якої вдається раціонально підійти до побудови системи управління підприємством. Тут пріоритетне значення мають оціночні результати для підвищення ефективності маркетингової діяльності до завдань якої належить дослідження ринку, вивчення способів збільшення обсягів доходів, забезпечення промоції підприємства. У підсумку доречно поєднати системні характеристики процедур оцінювання конкурентоспроможності продукції та забезпечення ефективності маркетингової діяльності підприємства. Попри це посилить результати дослідження виділення діяльності підприємства окремої галузі, що дозволить ґрунтовно звернути увагу на пріоритетні особливості у визначених сферах дослідження.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Маркетингова діяльність підприємств є об'єктом значної кількості наукових досліджень, що визначають її функціональні основи, методичний інструментарій, стратегічні аспекти розвитку та інше. Попри базові характеристики маркетингу все більше наукові праці стосуються вивчення його

впливу та відповідної залежності на рівні складових конкурентоспроможності, економічної безпеки, інвестиційної та інноваційної діяльності тощо. Варто відмітити у відповідній сфері досліджень значний науковий доробок М. Волкової [8], Г. Гузенко [10], Н. Карпенко [18], М. Коноплянникової [13], Л. Лебедевої [20], Дж. Нічолас [22], Д. Райко [20], Н. Юдіної [25].

Сформувався значна кількість наукових праць щодо вивчення методичних основ оцінювання конкурентоспроможності продукції підприємства у яких пропонується використовувати різноманітні математичні підходи, дотримуватись низки принципів, виділяти різну послідовність оціночних етапів, використовувати широкий набір критеріїв. Звернемо увагу на наукові праці В. Бакай [1], О. Благоразумова [2], О. Бринзя [3], І. Бурачек [4], В. Бутенко [5], Т. Бутенко [5], Н. Гаркуша [9], Л. Іванченкова [11], Ю. Кошелева [2], О. Лазаренко [2], Л. Любохинець, Ю. Кравчика, Т. Каткової [17], Д. Ліннік [1], Д. Мозоль [3], І. Пасічник [19], І. Руденко [9], Т. Сідорова [9], К. Стасюкова [11].

ВИДІЛЕННЯ НЕВИРШЕНИХ РАНІШЕ ЧАСТИН ЗАГАЛЬНОЇ ПРОБЛЕМИ, КОТРИМ ПРИСВЯЧУЄТЬСЯ СТАТТЯ

Існує значна кількість наукових праць у яких обґрунтовано методичні основних оцінювання конкурентоспроможності продукції підприємства враховуючи галузеві особливості, різноманітність джерел отримання інформації, широту математичного інструментарію та інше. Втім, економіка підприємства змінюється і виникають нові завдання для забезпечення і підвищення його конкурентоспроможності та продукції зокрема. Основні зміни стосуються як якісних характеристик продукції, так і способів її виведення і популяризації на ринку. У підсумку посилюється значення технологій виробництва та маркетингу у забезпеченні конкурентоспроможності продукції підприємства.

Для машинобудівних підприємств характерно залежати від виробничих технологій та ресурсозабезпеченості при налагодженні виготовлення продукції. З іншої сторони, за умов високої конкуренції посилюється залежність від впровадження маркетингових технологій, що забезпечують виведення продукції на ринок та збільшення обсягів її реалізації. Все це необхідно враховувати при проведенні оцінювання конкурентоспроможності продукції машинобудівних підприємств.

ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ

Метою статті є наукове обґрунтування теоретики-методичних особливостей оцінювання конкурентоспроможності продукції машинобудівного підприємства та удосконалення його інструментарію враховуючи інтегральні характеристики забезпечення ефективності маркетингової діяльності. Набір цілей статті стосується вивчення існуючих методичних підходів до оцінювання конкурентоспроможності продукції, що достатньо враховують особливості діяльності машинобудівних підприємств та розроблення власної методики, що передбачає раціональний підбір критеріїв оцінювання та відповідає сучасним вимогам маркетингової діяльності.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Оцінювання конкурентоспроможності продукції є важливою процедурою для побудови системи забезпечення та підвищення ефективності діяльності підприємства. Для цього використовують низку методичних підходів, які в основному відрізняються кількістю критеріїв та способами математичного опрацювання інформаційних даних. Пріоритетне значення мають підходи, побудова яких відбувається згідно принципів високої об'єктивності та широкого інформаційного забезпечення. Все це дозволяє якісно сформулювати систему управління підприємством та підготувати необхідний набір інструментів (засобів) для досягнення необхідного рівня економічного розвитку та конкурентоспроможності.

Відмітимо високу цінність результатів оцінювання конкурентоспроможності продукції при розробленні та реалізації маркетингової політики. Відповідно створюється інформаційна база на основі якої визначаються пріоритети маркетингу та обирається інструментарій для їх досягнення [12; 25, с. 131-135]. Окрім відмінностей у використанні методичних підходів, якість оцінювання залежить від сфери діяльності підприємства. До прикладу, системи критеріїв оцінювання конкурентоспроможності продукції (товарів, робіт, послуг) торговельних та виробничих підприємств є відмінними у контексті функцій які ними виконуються на ринку.

На виробничих підприємствах налагодження маркетингової діяльності передбачає виконання завдань стосовно забезпечення економічного обміну продукції, зокрема організації її постачання із сфери виробництва у сферу споживання, налагодження та розвитку товарно-

грошових відносин, покращення міжгалузевих та міжсекторальних коопераційних зв'язків. Вагоме значення у здійсненні таких маркетингових операцій має стан конкурентоспроможності продукції від якого й залежить їх ефективність та прогресивність.

Для виробничих підприємств машинобудівного комплексу конкурентоспроможність продукції визначається складністю технологічних операцій, рівнем інноваційності, величиною виробничої собівартості, тривалістю виробничого циклу, рівнем цін, широтою асортименту та іншими характеристиками. Низка науковців у своїх працях [6, с. 90-101; 15, с. 17-23; 21, с. 1-14] доводять, що у величину конкурентоспроможності продукції доречно враховувати стан розвитку системи інституцій популяризації продукції на ринку, якість забезпечення прозорості, послідовності й передбачуваності регуляторної політики, ефективність реалізації потенціалу науково-технічного співробітництва, рівень технологічної придатності матеріально-технічних засобів.

Інші наукові дослідження стосуються посилення значності базових якісних характеристик конкурентоспроможності продукції, при цьому, більший акцент відводиться технологічності, ергономічності, споживчій цінності [14, с. 252-258; 16, с. 252-256; 21, с. 1-4]. Загалом система забезпечення конкурентоспроможності продукції на машинобудівних підприємствах у відповідності до його функціональних можливостей та потреб учасників ринку, умовно можна розділити на дві складові: внутрішню і зовнішню. Так, зовнішня сторона конкурентоспроможності продукції визначається рівнем конкуренції на ринку, іміджем (репутацію) підприємства, ступенем відповідності стандартам і нормам продукції. Натомість внутрішні складові конкурентоспроможності продукції стосуються термінів та гарантійних умов, оригінальності та сучасного дизайну, надійності, корисності, екологічності.

Варто враховувати при підборі критеріїв оцінювання конкурентоспроможності продукції машинобудівних підприємств аспекти забезпечення економічної безпеки. У наукових працях [7, с. 153-158; 24, с. 8-15] наголошується про залежність усіх складових економічної безпеки підприємства від здатності забезпечувати зростання обсягів реалізації продукції, що вимагає залучення широкого маркетингового інструментарію у напрямку підвищення її якості та конкурентоспроможності на ринку.

Сформовано значний обсяг наукових припущень до оцінювання конкурентоспроможності продукції та їх вивчення дозволило запропонувати використовувати на рівні машинобудівних підприємств такі критерії: темп зростання обсягів реалізації продукції; середній індекс цін; прибутковість продукції; ресурсомісткість продукції; індекс технологічності продукції; широта асортименту продукції.

Іншим завданням проведення оцінювання конкурентоспроможності продукції, у тому числі й машинобудівного підприємства є обрання методичного інструментарію, що безпосередньо визначає якість опрацювання інформаційних даних та об'єктивність отриманих результатів. Пропонуємо використовувати декілька методик, що дозволить посилити раціональність аналітичних припущень та розширити висновки досліджень.

Високою популярністю користується методика експертного оцінювання конкурентоспроможності продукції. Так, для систематизації та обробки експертних оцінок доречно використовувати метод Дельфі, що відрізняється високою якістю зворотних зв'язків експертів та достатньою анонімністю. Додатково вимагається розрахувати низку показників, що визначають вплив залучених до аналізу критеріїв на результативність гіпотез експертного оцінювання (коефіцієнт конкордації, критерій X^2).

Експертне оцінювання конкурентоспроможності продукції машинобудівного підприємства здійснено за допомогою п'ятибальної шкали значень, де «5 балів» – максимальний вплив, «0 балів» – відсутній вплив. В нашому випадку коефіцієнт конкордації становить 0,691, що свідчить про помірну узгодженість думок експертів, а значення критерію X^2 – 14,1 і підтверджує необхідність збільшення кількості експертів.

Узагальнені результати експертного оцінювання конкурентоспроможності продукції машинобудівного підприємства подано у табл. 1.

Відмітимо важливість дотримання принципу порівняльності при здійсненні оцінювання конкурентоспроможності продукції і це вимагає пошук підприємств-аналогів, групування та вивчення аналітичних результатів. Відповідно для дослідження обрано декілька машинобудівних підприємств, які мають низку спільних ознак (територіальне розміщення в одному регіоні, відповідність національним та міжнародним стандартам діяльності, орієнтація на внутрішній ринок).

Таблиця 1

Матриця експертних оцінок конкурентоспроможності продукції машинобудівного підприємства

Критерії	Експертні оцінки					Сума експертних суджень	Відхилення суми рангів від середнього значення
	1*	2	3	4	5		
Темп зростання обсягу реалізації продукції	3	2	4	3	4	16	-3,3
Середній індекс цін	5	5	4	4	4	22	+2,7
Прибутковість продукції	5	5	4	4	4	22	+2,7
Ресурсомісткість продукції	5	4	5	3	3	20	+0,7
Індекс технологічності продукції	5	5	5	3	5	23	+3,7
Широта асортименту продукції	3	3	3	2	2	13	-6,3
Узагальнені значення критеріїв						116	-
Середні значення суми рангів критеріїв оцінювання						19,3	
Гіпотетична сума рангів						63	
Коефіцієнт конкордації	0,691		Критерій Х ²			14,1	

* кількість експертів

Пропонуємо провести інтегральне оцінювання конкурентоспроможності продукції машинобудівного підприємства на основі аналітичного способу її оцінювання. Для визначення індексу конкурентоспроможності продукції ($I_{КПРП}$) аналітичним способом необхідно використати формулу (1).

$$I_{КПРП} = CS_{ae} \times RC_k, \quad (1)$$

де CS_{ae} – частковий критерій оцінювання конкурентоспроможності продукції e -го підприємства; RC_k – рейтингова вага k -го критерію оцінювання конкурентоспроможності продукції.

Найкраще значення індексу конкурентоспроможності продукції для машинобудівного підприємства відповідає одиниці за умови коли усі обрані критерії оцінювання також наближуються до одиниці. Для інших підприємств-аналогів індекс розраховується як відношення до найкращого значення показника підприємства-лідера. У підсумку індекс конкурентоспроможності продукції підприємства-лідера та інших підприємств машинобудування визначається за формулою (2).

$$\begin{cases} CS_{ae} = 1 \text{ для } CS_{ae\max} \rightarrow \text{підприємство - лідер} \\ CS_{ae} = \frac{CS_{aei}}{CS_{ae\max}} \rightarrow \text{для інших підприємств} \end{cases}, \quad (2)$$

Узагальнені результати використання аналітичної методики оцінювання конкурентоспроможності продукції машинобудівного підприємства подано у табл. 2.

Попри наявність значної кількості методик проведення оцінювання конкурентоспроможності продукції машинобудівного підприємства потребує подальшого удосконалення у результаті чого можливо розробити адаптовану до сучасних умов методику, яка точніше відображала б фактичний рівень конкурентоспроможності продукції та стала дієвим інструментом в управлінні підвищенням конкурентоспроможності підприємств досліджуваного виду економічної діяльності.

Для оцінювання конкурентоспроможності продукції машинобудівного підприємства нами запропоновано модель розрахунку інтегрального показника (формула (3)).

$$I_{КПРП} = \begin{cases} \sum_{i=1}^m \frac{C_{ek}}{C_{ek\max}} = Y_{ek} \\ \frac{Y_{ek\max} - Y_{ek}}{R_{ek\max}} = P_e \times l_k \end{cases} = I_{КПРП} = 1, \quad (3)$$

де $I_{КПРП}$ – індекс конкурентоспроможності продукції підприємства; e – підприємство конкурентного середовища ($e = 1 \dots m$); k – критерій оцінювання конкурентоспроможності продукції ($k = 1 \dots m$); C_{ek} – значення e -го підприємства k -го критерію оцінювання конкурентоспроможності продукції; Y_{ek} – нормалізований k -ий критерій оцінювання конкурентоспроможності продукції e -

го підприємства; P_e – частковий критерій оцінювання конкурентоспроможності продукції e -го підприємства; l_k – вага k -го критерію оцінювання конкурентоспроможності продукції ($k = 1 \dots m$).

Таблиця 2

Матриця інтегрального оцінювання конкурентоспроможності продукції машинобудівних підприємств

Критерій	Значення часткових критеріїв підприємства					Ранг критерію	Інтегральні значення підприємства				
	1*	2	3	4	5		1	2	3	4	5
	Темп зростання обсягу реалізації продукції	87,0	778,8	578,6	432,3		321,0	0,852	74,080	663,144	492,675
Середній індекс цін	1,016	1,020	1,019	1,023	1,022	0,002	0,002	0,002	0,002	0,002	0,002
Прибутковість продукції	0,78	2,90	2,39	2,18	4,00	0,005	0,004	0,014	0,011	0,010	0,019
Ресурсомісткість продукції	91	92	93	96	92	0,001	0,091	0,092	0,093	0,096	0,092
Індекс технологічності продукції	10,3	9,0	13,3	15,0	15,7	0,025	0,253	0,326	0,326	0,368	0,385
Широта асортименту продукції	40	73	67	68	50	0,116	4,618	8,429	7,736	7,851	5,773
Сумарні оцінки						1,000	78,958	671,916	500,752	376,335	279,511
Індекси конкурентоспроможності продукції							0,118	1,000	0,745	0,560	0,416
Рейтингові місця							5	1	2	3	4

* порядкові номери підприємств

Процедура оцінювання розпочинається із групування результатів обраних показників у порівняльні матриці та розрахунків коефіцієнтів співвідношення фактичних показників з еталонним значенням. Тут важливо дотриматися загальноприйнятого правила нормалізації показників, зокрема залежно від зміни їх значень необхідно використати одну з нормалізуючих функцій максимізації чи мінімізації (зростання – функція максимізації, зменшення – функція мінімум).

Узагальнені результати використання запропонованої методики до оцінювання конкурентоспроможності продукції машинобудівного підприємства подано у табл. 3.

Таблиця 3

Рейтингові позиції машинобудівних підприємств за ознаками конкурентоспроможності продукції

Підприємства	Значення часткових критеріїв						Інтегральні значення	Рейтингові значення
	Темп зростання обсягу реалізації продукції	Середній індекс цін	Прибутковість продукції	Ресурсомісткість продукції	Індекс технологічності продукції	Широта асортименту продукції		
1	0,052	0,007	0,805	0,452	0,344	0,888	0,1376	4
2	0,042	0,003	0,275	0,001	0,427	0,001	0,2502	1
3	0,031	0,004	0,402	0,082	0,153	0,257	0,2388	2
4	0,002	0,001	0,455	0,068	0,045	0,445	0,2036	3
5	0,042	0,001	0,000	0,315	0,002	0,588	0,1438	5

Конкурентоспроможність продукції машинобудівних підприємств значним чином залежить від темпів обсягу їх реалізації на ринку, що виражено засвідчує залежність підприємств від ефективності маркетингової діяльності. Використання маркетингових технологій мають пріоритетне значення для машинобудівних підприємств і їх удосконалення відповідно буде підвищувати рівень конкурентоспроможності продукції. Така ж залежність підтверджується високою вагою широти асортименту продукції та необхідністю підвищення ефективності маркетингової діяльності у забезпеченні конкурентоспроможності продукції на підприємствах машинобудування.

ВИСНОВКИ З ДАНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ РОЗВІДОК У ДАНОМУ НАПРЯМІ

Спільною рисою у використанні наведених методичних підходів до оцінювання конкурентоспроможності продукції машинобудівних підприємств є достатня систематизованість критеріїв оцінювання, які в повній мірі визначають характеристики ефективності маркетингової діяльності підприємства.

Практичне використання визначених методів інтегрального оцінювання конкурентоспроможності продукції відображає багатоваріантність розрахунків та вибір оптимальних з них. Так, запропонована методика оцінювання конкурентоспроможності продукції повністю враховує економічні інтереси та очікування машинобудівного підприємства у конкурентному середовищі. Важливою перевагою запропонованої методики є відповідність пріоритетам маркетингової діяльності машинобудівного підприємства, що стосуються забезпечення адаптації до поточних умов конкуренції, збільшення кількості конкурентних переваг, підвищення ринкової вартості та інвестиційної привабливості, розширення комунікацій із споживачами та іншого.

Сучасні умови господарювання вимагають від машинобудівних підприємств запровадження і дотримання належної ефективності управління якістю продукції, що визначає тактичні рішення у забезпеченні конкурентоспроможності підприємства. Відтак, перспективи дослідження оцінювання конкурентоспроможності продукції машинобудівних підприємств повинні стосуватися розширення критеріїв, що враховують увесь комплекс маркетингової діяльності із забезпечення достатнього рівня якості продукції.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Бакай В. І., Ліннік Д. В. Особливості визначення та оцінки конкурентоспроможності продукції підприємства. Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2021. № 6. Том 1. С. 272–279.
2. Благоразумова О. В., Кошелева Ю. В., Лазаренко О. О. Якість продукції як вирішальний фактор забезпечення конкурентоспроможності підприємства. Ефективна економіка. 2018. № 11. URL : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6702>
3. Бринзя О. З., Мозоль Д. В. Методи оцінки конкурентоспроможності продукції підприємства. Вісник Волинського інституту економіки та менеджменту. 2013. Вип. 6. С. 16–25.
4. Бурачек І. В. Конкурентоспроможність продукції підприємств: сутність, методи оцінки та зарубіжний досвід управління. Глобальні та національні проблеми економіки. 2016. № 14. С. 288–295.
5. Бутенко В. В., Бутенко Т. В. Аналіз розвитку конкурентоспроможності української продукції в умовах глобалізації. Вісник соціально-економічних досліджень. 2019. № 1. С. 19–28.
6. Васильців Т. Г., Лупак Р. Л., Юрків Н. Я. Інституційне забезпечення розширення фінансових можливостей підприємств промисловості та АПК на регіональному рівні. Фінанси України. 2012. № 3. С. 90–101.
7. Васильців Т. Г., Уразалієв Р. М. Узагальнення концептуальних основ економічної безпеки підприємства. Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України. 2011. № 212. С. 153–158.
8. Волкова М. В. Напрями вдосконалення маркетингової діяльності підприємства. Глобальні та національні проблеми економіки. 2017. № 16. С. 281–286.
9. Гаркуша Н. М., Сідорова Т. О., Руденко І. В. Діагностика конкурентоздатності продукції підприємства. Бізнес Інформ. 2014. № 5. С. 251–255.
10. Гузенко Г. М. Управління та вдосконалення маркетингової діяльності на підприємстві. Економіка і суспільство. 2017. Вип. 12. С. 227–234.
11. Іванченко Л. В., Стасюкова К. В. Якість продукції в системі факторів забезпечення конкурентоспроможності сучасного виробництва. Український журнал прикладної економіки. 2018. Т. 4. № 2. С. 67–75.
12. Конопляникова М. А. Задачі вибору інформаційного забезпечення маркетингової діяльності підприємств. Ефективна економіка. 2020. № 3. URL : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7740>.
13. Конопляникова М. А. Управління маркетинговою діяльністю: поняття, принципи, підходи. Глобальні та національні проблеми економіки. 2017. Вип. 17. С. 332–336.
14. Кузьома В. В., Павлюк С. І. Якість продукції як вирішальний фактор забезпечення конкурентоспроможності підприємства. Бізнес Інформ. 2020. № 12. С. 252–258.
15. Куніцька-Гляш М. В., Березівський Я. П. Концептуально-методичні підходи до ідентифікації типологічних та логічно-структурних характеристик пріоритетних галузей національної економіки. Бізнес Інформ. 2021. № 4. С. 17–23.
16. Лупак Р. Л., Приходько Л. О. Конкурентні переваги як наслідок відтворення підприємством ресурсних можливостей. Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України. 2010. Вип. 20.6. С. 252–256.
17. Любохинець Л. С., Каткова Т. І., Кравчик Ю. В. Аналіз фінансово-економічних передумов забезпечення економічної безпеки промислового підприємства. // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2022. – № 2 (1). – С. 167-173. [https://doi.org/10.31891/2307-5740-2022-304-2\(1\)-23](https://doi.org/10.31891/2307-5740-2022-304-2(1)-23)
18. Маркетингова діяльність підприємств: сучасний зміст : монографія / за заг. ред. Н. В. Карпенко. Київ : Центр учбової літератури, 2016. 252 с.
19. Пасічник І. Ю. Теоретичні положення управління конкурентоспроможністю продукції. Бізнес Інформ. 2015. № 1. С. 316–320.

20. Райко Д. В., Лебедева Л. Е. Модель управління маркетингом у системі менеджменту промислового підприємства. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2015. № 1. С. 107–123.
21. Di Foggia G. Energy-Efficient Products and Competitiveness in the Manufacturing Sector. *Journal of Open Innovation: Technology, Market and Complexity*. 2021. Vol. 7. № 33. P. 1–14.
22. Nicholas J. M. Lean production for competitive advantage. A comprehensive guide to lean methods and management practices. 2-th ed. England : Taylor & Francis Group, LLC, 2018. 613 p.
23. Vasylytsiv T. G., Lupak R. L., Kuniytska-Iliash M. V. Strategic approaches to the effective use of intangible assets as a condition for strengthening the competitiveness of enterprises. *Науковий вісник Полісся*. 2018. № 2(14). P. 2. P. 8–15.
24. Savin, S., Kravchuk, Y., Dzhereliuk, Y., Dyagileva O., & Naboka, R. (2021). Management of the Processes on the Quality Provision of the Logistic Activity in the Context of Socio-Economic Interaction of Their Participants. *IJCSNS International Journal of Computer Science and Network Security*, 21(12), 45-52. <https://doi.org/10.22937/IJCSNS.2021.21.12.7>
25. Yudina N. Business Forecasting of Marketing Activity Riskiness of Companies in Markets. *Економічний вісник НТУУ «Київський політехнічний інститут»*. 2020. № 17. С. 372–383.
26. Yudina N. Future study implementation into marketing activity of companies. *Економічний вісник НТУУ «Київський політехнічний інститут»*. 2021. № 19. С. 131–135.

REFERENCES:

1. Bakay, V. I., Linnik, D. V. (2021). Features of determining and assessing the competitiveness of enterprise products. *Bulletin of Khmelnytsky National University. Economic sciences*. no. 6. vol. 1. P. 272–279.
2. Blagorazumova, O. V., Kosheleva, Yu. V., Lazarenko, O. O. (2018). Product quality as a decisive factor in ensuring the competitiveness of the enterprise. *Efficient economy*. no. 11. URL : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6702>.
3. Brynzya, O. Z., Mozol, D. V. (2013). Methods of assessing the competitiveness of enterprise products. *Bulletin of the Volyn Institute of Economics and Management*. no. 6. P. 16–25.
4. Burachek, I. V. (2016). Competitiveness of products: the essence, methods of evaluation and foreign management experience. *Global and national economic problems*. no. 14. P. 288–295.
5. Butenko, V. V., Butenko, T. V. (2019). Analysis of the competitiveness of Ukrainian products in the context of globalization. *Bulletin of socio-economic research*. no. 1. P. 19–28.
6. Vasylytsiv, T. G., Lupak, R. L., Yurkiv, N. Ya. (2012). Institutional support for expanding the financial capabilities of industry and agriculture at the regional level. *Finance of Ukraine*. no. 3. P. 90–101.
7. Vasylytsiv, T. G., Urazaliev, R. M. (2011). Generalization of the conceptual foundations of economic security of the enterprise. *Scientific Bulletin of the National Forestry University of Ukraine*. no. 212. P. 153–158.
8. Volkova, M. V. (2017). Directions for improving the marketing activities of the enterprise. *Global and national economic problems*. no. 16. P. 281–286.
9. Garkusha, N. M., Sidorova, T. O., Rudenko, I. V. (2014). Diagnosis of competitiveness of products of the enterprise. *Business Inform.* no. 5. P. 251–255.
10. Guzenko, G. M. (2017). Management and improvement of marketing activities at the enterprise. *Economy and society*. no. 12. P. 227–234.
11. Ivanchenkova, L. V., Stasyukova, K. V. (2018). Product quality in the system of factors to ensure the competitiveness of modern production. *Ukrainian Journal of Applied Economics*. T. 4. no. 2. P. 67–75.
12. Konoplyannikova, M. A. (2020). Problems of choosing information support for marketing activities of enterprises. *Efficient economy*. no. 3. URL : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7740>.
13. Konoplyannikova, M. A. (2020). Management of marketing activities: concepts, principles, approaches. *Global and national economic problems*. no. 17. P. 332–336.
14. Kuzoma, V. V., Pavlyuk, S. I. (2020). Product quality as a decisive factor in ensuring the competitiveness of the enterprise. *Business Inform.* no. 12. P. 252–258.
15. Kuniytska-Ilyash, M. V., Berezovsky, J. P. (2021). Conceptual and methodological approaches to the identification of typological and logical-structural characteristics of priority sectors of the national economy. *Business Inform.* no. 4. P. 17–23.
16. Lupak, R. L., Prikhodko, L. O. (2010). Competitive advantages as a consequence of the enterprise's reproduction of resource opportunities. *Scientific Bulletin of the National Forestry University of Ukraine*. no. 20.6. P. 252–256.
17. Liubokhynets L. S., Katkova T. I., Kravchuk Y. V. (2022) Analysis of financial and economic prerequisites for ensuring economic security of industrial enterprise. *Herald of Khmelnytskyi National University. Economic sciences*, 2 part 1 (304), 167-173 [in Ukrainian] [https://doi.org/10.31891/2307-5740-2022-304-2\(1\)-23](https://doi.org/10.31891/2307-5740-2022-304-2(1)-23)
18. Karpenko, N. V. (2016). Marketing activities of enterprises: modern content. Kyiv : Center for Educational Literature. 252 p.
19. Pasichnyk, I. Y. (2015). Theoretical provisions for managing product competitiveness. *Business Inform.* no. 1. P. 316–320.
20. Raiko, D. V., Lebedeva, L. E. (2015). Marketing management model in the management system of an industrial enterprise. *Marketing and innovation management*. no. 1. P. 107–123.
21. Di Foggia, G. (2021). Energy-Efficient Products and Competitiveness in the Manufacturing Sector. *Journal of Open Innovation: Technology, Market and Complexity*. Vol. 7. no. 33. P. 1–14.
22. Nicholas, J. M. (2018). Lean production for competitive advantage. A comprehensive guide to lean methods and management practices. England : Taylor & Francis Group, LLC. 613 p.
23. Vasylytsiv, T. G., Lupak, R. L., Kuniytska-Iliash, M. V. (2018). Strategic approaches to the effective use of intangible assets as a condition for strengthening the competitiveness of enterprises. *Scientific Bulletin of Polissya*. no. 2 (14). P. 2. P. 8–15.
24. Savin, S., Kravchuk, Y., Dzhereliuk, Y., Dyagileva O., & Naboka, R. (2021). Management of the Processes on the Quality Provision of the Logistic Activity in the Context of Socio-Economic Interaction of Their Participants. *IJCSNS International Journal of Computer Science and Network Security*, 21(12), 45-52. <https://doi.org/10.22937/IJCSNS.2021.21.12.7>
25. Yudina, N. (2020). Business Forecasting of Marketing Activity Riskiness of Companies in Markets. *Economic Bulletin of NTUU «Kyiv Polytechnic Institute»*. no. 17. P. 372–383.
26. Yudina, N. (2021). Future study implementation into marketing activity of companies. *Economic Bulletin of NTUU «Kyiv Polytechnic Institute»*. no. 19. P. 131–135.

ESTIMATION OF COMPETITIVENESS OF PRODUCTS OF THE MACHINE-BUILDING ENTERPRISE AS THE INTEGRAL CHARACTERISTIC OF EFFICIENCY OF ITS MARKETING ACTIVITY

Yuliia DZHERELIUK¹, Yurii KRAVCHYK², Olga GARAPHONOVA³, Tetiana KATKOVA²

¹ Kherson National Technical University

² Khmelnytskyi National University

³ Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

Ensuring the competitiveness of products requires the introduction of quality evaluation methods based on the results of which it is possible to rationally approach the construction of enterprise management system. It is appropriate to combine the system characteristics of the procedures for assessing the competitiveness of products and ensuring the effectiveness of marketing activities of the enterprise. Strengthens the results of the study of the allocation of the enterprise of a particular industry, which allows you to thoroughly pay attention to the priority features in certain areas of research.

The purpose of the article is the scientific substantiation of the theoretical and methodological features of assessing the competitiveness of products of machine-building enterprises and improving its tools, taking into account the integrated characteristics of ensuring the effectiveness of marketing activities. The set of objectives of the article concerns the study of existing methodological approaches to assessing the competitiveness of products, which sufficiently take into account the peculiarities of machine-building enterprises and develop their own methodology, which provides a rational selection of evaluation criteria and meets modern marketing requirements.

In the process of writing the article used general and special methods of synthesis and systems analysis, systems analysis and theoretical generalization, expert surveys, groupings and logical analysis, systems and comparative analysis.

The article proves the priority of assessing the competitiveness of enterprise products in the system of ensuring the effectiveness of its marketing activities. The scientific views on the importance of product competitiveness and the effectiveness of marketing activities for enterprise development are summarized. Conceptual characteristics of competitiveness of machine-building enterprise products are given, which served as a basis for selection of evaluation criteria (growth rate of production volumes, average price index, product profitability, product resource intensity, product manufacturability index, product range breadth).

The assessment of the competitiveness of the products of the machine-building enterprise was carried out using the method of expert evaluations, and the objectivity of the experts' opinions was checked by the concordance coefficient and criterion X^2 . Analytical methods based on the performance of machine-building enterprises and multiplicative mathematical calculations were also used. The author's method of integrated assessment of competitiveness of products of machine - building enterprise is offered. It is established that the practical use of a number of methods of integrated assessment of the competitiveness of products of the machine-building enterprise is due to the variety of calculations and the need to choose the optimal ones.

Key words: product competitiveness, marketing activity, machine-building enterprise, integrated evaluation, criteria.

ОБ'ЄКТНА СИСТЕМА ОЦІНКИ РЕЗУЛЬТАТІВ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЗА СТАДІЯМИ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ ПРОЄКТІВ

Ольга ФРУМ¹, Марина ЛЕВЧЕНКО²

¹Одеський національний технологічний університет
<https://orcid.org/0000-0003-0956-8121>

²Одеський національний технологічний університет
<https://orcid.org/0000-0002-1599-1703>

У статті визначено об'єкт оцінки результатів інвестиційної діяльності та запропоновано систему показників оцінки результатів інвестиційної діяльності на різних стадіях життєвого циклу проєктів.

Встановлено, що об'єктом інвестиційної діяльності є всі авансовані вкладення в основний та оборотний капітал.

Наголошено на тому, що так як управління інвестиційною діяльністю охоплює широкий часовий горизонт, воно здійснюється на всіх стадіях життєвого циклу інвестиційного проєкту від зародження ідеї проєкту до його ліквідації. Виходячи з особливостей цілей та завдань кожної стадії, запропоновано обирати відповідні показники, які будуть найбільш інформативні для висновків і прийняття управлінських рішень з подальших напрямів інвестиційної діяльності й оцінки можливостей розвитку підприємств реального сектору економіки. Під час оцінки інвестиційних проєктів використовуються, окрім загальноприйнятих показників, специфічні, притаманні для оцінки інвестицій. Найчастіше використовуються такі показники: чистий потік грошових засобів; період окупності інвестицій, чиста (нетто) теперішня вартість; внутрішня ставка (норма) доходу; індекс прибутковості.

Виділено показники ефективності інвестиційної діяльності на різних стадіях життєвого циклу проєкту. Передінвестиційна стадія проєкту включає прогностичні показники такі як: чиста приведена вартість, внутрішня норма доходності, строк окупності інвестицій, індекс доходності, рентабельність інвестицій. До інвестиційної стадії проєкту віднесено заплановані показники, зокрема оцінка дотримання запланованого бюджету впровадження проєкту. Експлуатаційна стадія проєкту включає фактичні показники: динаміка структури капіталу (структурні зрушення), динаміка структури активів (структурні зрушення), динаміка доходу (виручки від реалізації продукції), динаміка собівартості, динаміка чистого прибутку, показники рентабельності, показники ліквідності, показники платоспроможності, показники фінансової стійкості. Оцінка результатів інвестиційної діяльності базується не тільки на оцінках грошових потоків, а й на оцінках результатів їх виникнення та руху. Тому система оцінок будується з сукупності прогностичних та ретроспективних статичних та динамічних показників реалізації інвестиційних проєктів.

Ключові слова: інвестиційна діяльність; соціально-економічний проєкт; життєвий цикл проєкту; аналіз проєктів; авансований капітал.

<https://doi.org/10.31891/mdes/2022-4-14>

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ У ЗАГАЛЬНОМУ ВИГЛЯДІ ТА ЇЇ ЗВ'ЯЗОК ІЗ ВАЖЛИВИМИ НАУКОВИМИ ЧИ ПРАКТИЧНИМИ ЗАВДАННЯМИ

Від результатів інвестиційної діяльності залежить якість розвитку підприємства: його стабілізація, прогрес чи регрес. Тобто в залежності від рівня ефективності інвестиційної діяльності підприємство в подальшому в змозі здійснювати просте чи розширене відтворення або скорочення своєї господарської діяльності взагалі.

АНАЛІЗ ДОСЛІДЖЕНЬ ТА ПУБЛІКАЦІЙ

Питання управління інвестиційною діяльністю та оцінки її результатів розглядали багато вітчизняних та іноземних дослідників: М. Алексеев, І. Ансофф, С. Беренс, Л. Бернстайн, І. Бланк, Л. Гітман, М. Денисенко, М. Джонк, С. Ілляшенко, Дж. Кейнс, М. Крейніна, І. Лютий, О. Мертенс, М. Міллер, Ф. Модільяні, А. Пересада, В. Пономаренко, С. Реверчук, В. Савчук, В. Федоренко, П. Хавранек, У. Шарп, А. Шермет, та ін.

Для прийняття обґрунтованих управлінських рішень в сфері інвестування стосовно подальших напрямів розвитку підприємств реального сектору економіки необхідно отримання інформації, достатньої для формування висновків та прийняття ефективних управлінських рішень.

Для об'єктивної оцінки результатів інвестиційної діяльності необхідно обрати такий набір показників та критеріїв, який всебічно відобразить ефект саме від цього виду діяльності. Щоб отримати відповідь на питання «Як оцінювати?» потрібно відповісти на питання «Що оцінювати?». Тому з метою формування інформації для підтримки прийняття управлінських рішень в сфері інвестиційної діяльності, по-перше, необхідно визначити об'єкт оцінки інвестиційної діяльності підприємств, а по-друге – обрати методи оцінки результатів інвестиційної діяльності підприємств.

ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ

Метою статті є визначення об'єкту та методики оцінки ефективності інвестиційної діяльності підприємств для забезпечення підтримки прийняття управлінських рішень у виборі напрямів подальшого реального інвестування.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Управління інвестиційною діяльністю потребує інформації, яку можна отримати шляхом проведення різних видів аналізу. Визначення об'єкту аналізу дає можливість конкретизувати методи аналізу, результати якого будуть найбільш інформативні для цілей управління інвестиційною діяльністю.

А.А. Пересада відмічає, що в економічній літературі інвестиції розглядаються як довгострокові вкладення капіталу в різні галузі та сфери економіки, інфраструктуру, соціальні програми, охорону довкілля з метою розвитку виробництва, соціальної сфери, підприємництва, отримання прибутку [1].

Загальним у цих трактування є два положення:

- 1) інвестиції – використання коштів;
- 2) використання коштів на меті має отримання більших коштів.

Тобто, виходячи з базових дефініцій, загальною рисою інвестицій є наявність двох різноспрямованих грошових потоків – від'ємного та позитивного, рух яких призводить до прирощення капіталу.

Інвестиційна діяльність являє собою практичне здійснення інвестицій.

Багато авторів розглядають в межах інвестиційної діяльності тільки капітальні та фінансові інвестиції.

Зазвичай об'єктом інвестиційної діяльності реального сектору економіки розглядаються капітальні інвестиції. Але в процесі господарської діяльності підприємства окрім капіталу використовують й інші фактори виробництва.

Дія закону граничної віддачі фактора виробництва проявляється в тому, що збільшенні кількості одного змінного фактора за незмінних обсягів усіх інших факторів призводить до того, що віддача (продуктивність) змінного фактора спочатку збільшується, а потім різко знижується. Тобто кожна наступна залучена одиниця змінного фактору дає меншу продуктивність, ніж попередня. Крім того, чим більша довжина операційного циклу, тим довше очікування відшкодування авансованого капіталу у вигляді амортизації та операційних витрат у собівартості реалізованої продукції і віддачі на вкладений капітал (прибутку).

За статтею 4 Закону «Про інвестиційну діяльність» [2] об'єктами інвестиційної діяльності можуть бути будь-яке майно, в тому числі основні фонди і оборотні кошти в усіх галузях економіки, цінні папери (крім векселів), цільові грошові вклади, науково-технічна продукція, інтелектуальні цінності, інші об'єкти власності, а також майнові права.

Тому в цілях оцінки результатів інвестиційної діяльності підприємств реального сектору економіки доцільно об'єктом інвестиційної діяльності розглядати весь авансований капітал: капітальні інвестиції та оборотні кошти.

Таким чином, об'єктом інвестиційної діяльності є всі авансовані вкладення, від здійснення яких можна очікувати віддачу на вкладений капітал у вигляді прибутку, отримання якого приведе до збільшення власного капіталу підприємства через збільшення нерозподіленого прибутку у складі пасиву балансу.

За статтею 2 інвестиційна діяльність забезпечується шляхом реалізації інвестиційних проєктів і проведення операцій з корпоративними правами та іншими видами майнових та інтелектуальних цінностей [2].

Інвестиційний проєкт – це комплекс заходів (організаційно-правових, управлінських, аналітичних, фінансових та інженерно-технічних). Він оформлюється у вигляді планово-розрахункових документів, необхідних та достатніх для обґрунтування інвестування, організації та управління роботами з реалізації проєкту в межах визначених вартості та терміну його реалізації.

Інвестиційна діяльність здійснюється через реалізацію інвестиційних проєктів. Тому об'єктом аналізу інвестиційної діяльності є результати реалізації інвестиційних проєктів.

Під час оцінки інвестиційних проєктів використовуються, окрім загальноприйнятих показників, специфічні, притаманні для оцінки інвестицій. Найчастіше використовуються такі показники: чистий потік грошових засобів; період окупності інвестицій, чиста (нетто) теперішня вартість; внутрішня ставка (норма) доходу; індекс прибутковості [3].

У світовій практиці існує безліч методик фінансово економічної оцінки інвестицій. У більшості з них використовуються однотипні, з економічної точки зору, показники ефективності, пов'язані з обчисленням реальних потоків грошових коштів та дисконтуванням. Найбільшого поширення набули типові методики, розроблені ЮНІДО.

Зазвичай методи оцінки ефективності інвестиційної діяльності узагальнюють відповідно до спрямованості показників за двома групами:

- 1) прості (статистичні);
- 2) ускладнені методи оцінки, засновані на теорії часової вартості грошей (динамічні) (табл. 1).

Таблиця 1

Система показників оцінки ефективності інвестиційної діяльності*

Показники оцінки ефективності інвестиційних проєктів	
Статичні методи	Динамічні методи
Період окупності інвестицій	Чиста приведена вартість
Коефіцієнт ефективності інвестицій	Індекс рентабельності
Рентабельність інвестицій	Дисконтний термін окупності
Приведені витрати	Внутрішня норма доходності
Приведені доходи	Індекс доходності

* Джерело: складено авторами за [4]

Л. О. Коваленко, Л. М. Ремньова для оцінювання ефективності інвестицій використовує показники, які б задовольняли відповідним вимогам: чиста теперішня вартість проєкту повинна бути доданою та більшою, індекс прибутковості повинен бути більшим за одиницю, строк окупності повинен бути коротким до 5 років, а внутрішня норма прибутковості має бути більшою за середньозважену ціну інвестиційних ресурсів [5, с. 331].

Правик Ю. М. [6, с. 205], Петухова О. М. [7, с. 131] розподіляють на три види оцінки ефективності інвестицій: фінансову, бюджетну, економічну та на три методи – спрощений, що має істотне відхилення від реальної ефективності, методи дисконтування, які є однією з причин непередбачених збитків компаній або призведених до банкрутства підприємства, методи прямих розрахунків реальної ефективності інвестицій.

Як зауважують Н. О. Коломієць та О. П. Коломієць, світовий досвід накопичив значну кількість методів та прийомів інвестиційного аналізу. Автори пропонують ці методи поділяти на три групи: методи оцінки інвестицій за допомогою співвідношення грошових надходжень з витратами (їх називають традиційними), методи оцінки ефективності інвестицій за фінансовою звітністю та методи оцінки ефективності, які засновані на теорії часової вартості грошей. [8].

В дослідженні [9] до методик інвестиційної діяльності пропонує відносити методичні підходи на основі аналізу ринкової капіталізації підприємства і похідних від неї показників, методичні підходи на основі аналізу фінансово-економічних показників діяльності підприємства та методичні підходи на основі розрахунку єдиного узагальнюючого (інтегрального) показника – коефіцієнта інвестиційної привабливості підприємства.

Кривов'язюк І.В. серед методів динамічних інвестиційних розрахунків для оцінки інвестиційних проєктів пропонує використовувати метод чистої теперішньої вартості, метод внутрішньої норми рентабельності та метод окупності [10, с. 277-288].

Вочевидь, автори методик оцінки ефективності інвестиційної діяльності ототожнюють її з оцінкою майбутньої ефективності інвестиційних проєктів.

Ця оцінка спрямована на планування, основане на прогнозних показниках, з метою прийняття рішення про обрання до реалізації чи відхилення альтернативних інвестиційних проєктів.

Однак, сутністю оцінювання результатів інвестиційної діяльності є визначення ефективності проєктів, що вже реалізуються та зіставлення їх із запланованими показниками з метою прийняття рішення про подальшу доцільність подовження, коректування чи заміни проєкту.

Виокремлення категорії ефективності інвестиційної діяльності як самостійної свідчить, що вона знаходиться у тісному взаємозв'язку з іншими економічними категоріями і характеризує певну сукупність економічних процесів на промисловому підприємстві, пов'язаних із рухом вартості, авансованою в довгостроковому періоді в інвестиційні об'єкти з моменту вкладення коштів до моменту їх реального відшкодування і розподілу додаткової вартості [11, 12, 13].

Модель життєвого циклу є відображенням не тільки нинішнього становища підприємства, але попереднього та майбутнього. За допомогою цієї моделі стає можливим визначення закономірностей та тенденцій його розвитку [14, с. 87]. Тобто життєвий цикл підприємства, а значить і проєкту, охоплює достатній для проходження через декілька якісних змін довгостроковий

період. Життєвий цикл проекту укрупнено ділиться на три стадії, які різняться за своєю суттю, змістом та метою: передінвестиційна, інвестиційна та експлуатаційна. Тому для прийняття управлінського рішення про подальше здійснення інвестиційної діяльності потрібна інформація, що відображає результати інвестиційної діяльності, які досягнуто на попередній стадії з урахуванням особливостей кожної стадії життєвого циклу проекту.

Для отримання достовірної адекватної інформації про результати інвестиційної діяльності на кожній стадії життєвого циклу проекту оцінку ефективності інвестиційної діяльності можна поділити на три напрями.

Перший напрям: оцінка майбутньої ефективності інвестиційної діяльності. На передінвестиційній стадії приймається рішення про доцільність реалізації проекту. Має на меті підтримку прийняття рішення про вибір напрямів інвестування з двох або більше альтернатив через прогнозування майбутніх результатів ефективності інвестиційних проектів. Перший напрям оснований на оцінці можливості досягнення норми доходності на вкладений капітал через різницю між позитивним та від'ємним грошовими потоками проекту. Оцінку доцільно проводити на передінвестиційній стадії життєвого циклу проекту.

Другий напрям: оцінка виконання бюджету проекту. На інвестиційній стадії здійснюється реалізація проекту. Має на меті оцінку вкладення капітальних інвестицій в інвестиційний проект. Другий напрям оснований на порівнянні запланованих та фактичних капітальних витрат за проектом. Доцільно проводити на інвестиційній стадії життєвого циклу проекту.

Третій напрям: оцінка ефективності інвестиційної діяльності. На експлуатаційній стадії здійснюються інвестиції в оборотні кошти проекту та виникає позитивний грошовий потік. Має на меті підтримку прийняття рішення про подальше управління проектами, що вже реалізуються, через аналіз та оцінку результатів їх реалізації. Третій напрям оснований на визначенні фактичної здатності проекту генерувати позитивний грошовий потік та вплив фактичних результатів реалізації проекту на зміни величини вкладеного капіталу. Доцільно проводити на експлуатаційній стадії життєвого циклу проекту.

Поділення інвестицій на довгострокові й короткострокові та проектного циклу на стадії дає змогу обрати систему показників, що характеризують ефективність інвестиційної діяльності (табл. 2).

Таблиця 2

**Показники ефективності інвестиційної діяльності
на різних стадіях життєвого циклу проекту***

Передінвестиційна стадія проекту	Інвестиційна стадія проекту	Експлуатаційна стадія проекту
Прогнозні показники	Заплановані показники	Фактичні показники
Чиста приведена вартість	Оцінка дотримання запланованого бюджету впровадження проекту	Динаміка структури капіталу (структурні зрушення)
Внутрішня норма доходності		Динаміка структури активів (структурні зрушення)
Строк окупності інвестицій		Динаміка доходу (виручки від реалізації продукції)
Індекс доходності		Динаміка собівартості
Рентабельність інвестицій		Динаміка чистого прибутку
		Показники рентабельності
		Показники ліквідності
		Показники платоспроможності
		Показники фінансової стійкості

* Складено авторами

Таким чином, оцінка результатів інвестиційної діяльності базується не тільки на оцінках грошових потоків, а й на оцінках результатів їх виникнення та руху. Тому система оцінки будується з сукупності прогнозних та ретроспективних статичних та динамічних показників реалізації інвестиційних проектів.

ВИСНОВКИ З ДАНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ

І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ РОЗВІДОК У ДАНОМУ НАПРЯМІ

Об'єктом інвестиційної діяльності є всі авансовані вкладення в основний та оборотний капітал. Так як управління інвестиційною діяльністю охоплює широкий часовий горизонт, воно здійснюється на всіх стадіях життєвого циклу інвестиційного проекту від зародження ідеї проекту

до його ліквідації. Виходячи з особливостей цілей та завдань кожної стадії, необхідно обирати відповідні показники, які будуть найбільш інформативні для висновків і прийняття управлінських рішень з подальших напрямів інвестиційної діяльності й оцінки можливостей розвитку підприємств реального сектору економіки.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Пересادا А.А. Управління інвестиційним процесом. – Київ: Лібра, 2002. – 472 с.
2. Про інвестиційну діяльність: Закон від 18.09.91 №1561-ХІІ. Київ: Верховна Рада України. URL:<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1560-12#Text> (дата звернення 31.08.2021).
3. Мошляк І.О. Інвестиційна діяльність підприємства та її ефективність // Вчені записки Університету «КРОК». №3 (51), 2018. С. 68-73.
4. Кангро, М. В. Методы оценки инвестиционных проектов: учебное пособие. Ульяновск: УлГТУ, 2011. 131 с.
5. Коваленко Л. О., Ремньова Л. М. Фінансовий менеджмент: навч. посіб. 3-тє вид, випр. і доп. Київ: Знання, 2008. 483 с.
6. Правик Ю. М. Інвестиційний менеджмент: навч. посіб. Київ: Знання, 2007. 431 с.
7. Петухова О. М. Інвестування: навч. посіб. Київ: «Центр учбової літератури», 2014. 336 с.
8. Коломієць Н. О., Коломієць О. П. Аналіз інвестиційної діяльності підприємства. Вісник ХНТУСГ ім. Петра Василенка. 2017. Вип. 188. С. 91-106.
9. Варченко О. М., Липкань О. В. Методичні підходи до оцінки інвестиційної діяльності сільськогосподарських підприємств. *Інноваційна економіка*. 2016. № 3-4 (62). С. 29-38.
10. Кривов'язюк І.В. Функціонування та розвиток підприємств в умовах кризи: системно-аналітичний підхід: монографія. Луцьк: ЛНТУ, 2012. 392 с.
11. Рубан В.В. Теоретичні основи визначення ефективності інвестиційної діяльності підприємств // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: Економіка і менеджмент. 2016. Вип. 17. С. 93-96.
12. Лагодієнко В.В., Лагодієнко Н.В. Моделювання оцінки інноваційної спроможності промислових підприємств. Збірник наукових праць «Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики». №1 (28), 2019. С. 280-289.
13. Лагодієнко В.В., Басюркіна Н.І., Турленко Н.В. Інструменти інвестиційного супроводження регіональних структурних трансформацій в агробізнесі. *Бізнес-Навігатор*. 2019. №6.1-2(56). С. 60-66.
14. Фрум О.Л. Діагностика кризового стану підприємств у системі стратегічного управління: дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04: захист 04.11.16 / наук. кер. Волкова С.Ф. Одеса: ОНАХТ, 2016. 207 с.

REFERENCES:

1. Peresada A.A. Upravlinnia investytsiynym protsesom. – Kyiv: Libra, 2002. – 472 s.
2. Pro investytsiynu diialnist: Zakon vid 18.09.91 №1561-XII. Kyiv: Verkhovna Rada Ukrainy. URL:<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1560-12#Text> (data zvernennia 31.08.2021).
3. Moshliak I.O. Investytsiina diialnist pidprijemstva ta yii efektyvnist // Vcheni zapysky Universtyetu «KROK». №3 (51), 2018. S. 68-73.
4. Kanhro, M. V. Metody otsenky ynvestytsyonnykh projektov: uchebnoe posobyie. Ulianovsk: UIHTU, 2011. 131 s.
5. Kovalenko L. O., Remnova L. M. Finansovyi menedzhment: navch. posib. 3-tie vyd, vypr. i dop. Kyiv: Znannia, 2008. 483 s.
6. Pravyk Yu. M. Investytsiinyi menedzhment: navch. posib. Kyiv: Znannia, 2007. 431 s.
7. Petukhova O. M. Investuvannia: navch. posib. Kyiv: «Tsentr uchbovoi literatury», 2014. 336 s.
8. Kolomiets N. O., Kolomiets O. P. Analiz investytsiinoi diialnosti pidprijemstva. Visnyk KhNTUSH im. Petra Vasylenska. 2017. Vyp. 188. S. 91-106.
9. Varchenko O. M., Lypkan O. V. Metodichni pidkhody do otsinky investytsiinoi diialnosti silskohospodarskykh pidprijemstv. *Innovatsiina ekonomika*. 2016. № 3-4 (62). S. 29-38.
10. Kryvoviazuk I.V. Funktsionuvannia ta rozvytok pidprijemstv v umovakh kryzy: systemno-analitychnyi pidkhid: monohrafiia. Lutsk: LNTU, 2012. 392 s.
11. Ruban V.V. Teoretychni osnovy vyznachennia efektyvnosti investytsiinoi diialnosti pidprijemstv // Naukovyi visnyk Mizhnarodnoho humanitarnoho universytetu. Serii: Ekonomika i menedzhment. 2016. Vyp. 17. S. 93-96.
12. Lahodiienko V.V., Lahodiienko N.V. Modeliuvannia otsinky innovatsiinoi spromozhnosti promyslovykh pidprijemstv. Zbirnyk naukovykh prats «Finansovo-kredytna diialnist: problemy teorii ta praktyky». №1 (28), 2019. S. 280-289.
13. Lahodiienko V.V., Basiurkina N.I., Turlenko N.V. Instrumenty investytsiinoho suprovodzhennia rehionalnykh strukturnykh transformatsii v ahrobiznesi. *Biznes-Navihator*. 2019. №6.1-2(56). S. 60-66.
14. Frum O.L. Diahnostyka kryzovoho stanu pidprijemstv u systemi stratehichnoho upravlinnia: dys. ... kand. ekon. nauk: 08.00.04: zakhyst 04.11.16 / nauk. ker. Volkova S.F. Odessa: ONAKhT, 2016. 207 s.

OBJECTIVE SYSTEM FOR ASSESSING THE RESULTS OF INVESTMENT ACTIVITIES OF ENTERPRISES BY PROJECT LIFE CYCLE STAGES

Olha FRUM, Marina LEVCHENKO
Odesa National University of Technology

The article defines the object of assessment of the results of investment activity and proposes a system of indicators for assessment of the results of investment activity at various stages of the life cycle of projects.

It was established that the object of investment activity is all advanced investments in fixed and working capital.

It is emphasized that since the management of investment activity covers a wide time horizon, it is carried out at all stages of the life cycle of an investment project, from the conception of the project idea to its liquidation. Based on the characteristics of the goals and tasks of each stage, it is proposed to choose the appropriate indicators that will be the most informative for conclusions and management decisions on further areas of investment activity and assessment of development opportunities of enterprises in the real sector of the economy. During the evaluation of investment projects, in addition to the generally accepted indicators, specific ones inherent in the evaluation of investments are used. The following indicators are most often used: net cash flow; investment payback period, net (net) present value; internal rate (norm) of income; profitability index.

Indicators of the efficiency of investment activity at various stages of the project life cycle are highlighted. The pre-investment stage of the project includes forecast indicators such as: net present value, internal rate of return, investment payback period, profitability index, return on investment. The investment stage of the project includes the planned indicators, in particular the assessment of compliance with the planned project implementation budget. The operational stage of the project includes actual indicators: the dynamics of the capital structure (structural shifts), the dynamics of the asset structure (structural shifts), the dynamics of income (revenues from the sale of products), the dynamics of the cost price, the dynamics of net profit, profitability indicators, liquidity indicators, solvency indicators, financial indicators stability. The assessment of the results of investment activity is based not only on estimates of cash flows, but also on assessments of the results of their occurrence and movement. Therefore, the evaluation system is built from a set of predictive and retrospective static and dynamic indicators of the implementation of investment projects.

Keywords: investment activity; socio-economic project; project life cycle; project analysis; advanced capital.

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СПОЖИВЧОГО КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Юлія НІКОЛЬЧУК

Хмельницький кооперативний торговельно-економічний інститут

<https://orcid.org/0000-0001-7466-2558>

julichkaosadchuk@gmail.com

Актуальність наукового дослідження обумовлена тим, що значну роль в одержанні прибутку банків має кредитування фізичних осіб, тому що стабільність кредитних відносин з індивідуальним клієнтом, розмаїтість форм кредитування багато в чому визначають ефективність функціонування банку. Одним із засобів розширення обсягів операцій з надання кредитів населенню при одночасному зниженні кредитного ризику є розробка та впровадження кредитних продуктів. Це може бути досягнуто шляхом ревізії і доопрацювання діючих схем кредитування вітчизняних банків з урахуванням значного практичного досвіду з надання кредитів індивідуальним позичальникам банками країн з ринковою економікою. Графічно наведені спільні та відмінні риси між банками та небанківськими фінансово-кредитними установами, а також методика скорингу з оцінки кредитного ризику за особовими пластиківими картками. Проведене нами дослідження виявило можливі шляхи подальшого розвитку та удосконалення взаємовідносин вітчизняних банків і фізичних осіб на основі впровадження нових кредитних продуктів, серед яких мають бути і бріджинг-позички та кредити із зворотнім ануїтетом, а також модернізації форм і методів кредитування, доопрацювання умов надання і погашення кредитів, використання зарубіжного досвіду.

Ключові слова: кредитування, споживчий кредит, кредитний ризик, скоринг, бріджинг-позички.

<https://doi.org/10.31891/mdes/2022-4-15>

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ У ЗАГАЛЬНОМУ ВИГЛЯДІ ТА ЇЇ ЗВ'ЯЗОК ІЗ ВАЖЛИВИМИ НАУКОВИМИ ЧИ ПРАКТИЧНИМИ ЗАВДАННЯМИ

В останні роки в більшості країн світу спостерігається динаміка зростання потреб людини. За даними статистики, темп приросту потреб людини значно переважає темпи приросту доходів домогосподарств. Для покриття дефіциту коштів найчастіше використовується позиковий капітал банківських установ. Споживче кредитування відіграє значну роль не тільки у забезпеченні соціальних потреб населення, а й впливає на розвиток економіки країни в усіх сферах, починаючи від виробництва та реалізації товарів та послуг до функціонування окремих ланок фінансової системи, в тому числі й державного бюджету.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Проблемами розвитку споживчого кредитування займалися вітчизняні вчені, серед яких варто назвати праці Вовчак О.Д., Антонюк О.І., Бондар О.П., Партин Г. О., Періг Г.Є. Попри достатню велику кількість досліджень науковців, які присвячені поглибленню кредитних правідносин, все ж таки сама їх перспективи залишаються дослідженими на низькому рівні. Так, сьогодні споживче кредитування займає суттєву частку серед інших видів кредитування, бо спостерігається швидкий розвиток сфери споживчого кредитування, збільшуються його обсяги та поширення у суспільстві.

ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ

Мета статті полягає в розробленні конкретних перспектив розвитку, які спрямовані на забезпечення збільшення доходності банків та задоволенні потреб населення у споживчих кредитах.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Значну роль в одержанні прибутку банків має кредитування фізичних осіб, тому що стабільність кредитних відносин з індивідуальним клієнтом, розмаїтість форм кредитування багато в чому визначають ефективність функціонування банку. Одним із засобів розширення обсягів операцій з надання кредитів населенню при одночасному зниженні кредитного ризику є розробка та впровадження кредитних продуктів. Це може бути досягнуто шляхом ревізії і доопрацювання діючих схем кредитування вітчизняних банків з урахуванням значного практичного досвіду з надання кредитів індивідуальним позичальникам банками країн з ринковою економікою.

Рівень довіри до банків та банківської системи в Україні перебуває на неприпустимо низькому рівні. За даними статистики не довіряють банкам 77 % громадян, з них 44 % - абсолютно не довіряють. І лише у 8,8 % населення відкриті депозити у банках. Важливою причиною втрати

довіри є незахищеність та непоінформованість позичальників щодо кредиту. У понад половині договорів про надання споживчого кредиту, які пропонувались «таємним покупцям», були прописані несправедливі умови для позичальника. Усе це тому, що в Україні не було жодного серйозного судового процесу, у результаті якого банк був би покараний за такі порушення. Це свідчить про непартнерське відношення банків до своїх клієнтів та агресивну кредитну політику.

Конкуренцію банкам із питань споживчого кредиту створюють небанківські фінансово-кредитні установи (НФКУ). Вони акумулюють тимчасово вільні грошові кошти і розміщують їх у формі кредиту. За своїм загальним функціональним призначенням НФКУ аналогічні банкам, але все ж відрізняються від них, як в особливостях руху тимчасово вільних коштів, так і у формах надання кредиту (табл.1).

Таблиця 1.

Спільні та відмінні риси між банками та небанківськими фінансово-кредитними установами

Спільні риси	Відмінні риси	
	Банківські установи	Небанківські фінансово-кредитні установи
Операції здійснюються на одному ринку.	Ризик є нижчим, ніж у небанківських установах.	Ризикованість фінансових операцій досить висока.
Забезпечують опосередковане фінансування учасників економічної діяльності.	Широка спеціалізація фінансової діяльності.	Вузька спеціалізація діяльності.
Формують фінансові ресурси шляхом емісії фінансових активів.	Мають прямий вплив на формування пропозиції грошей на ринку.	Не мають впливу на формування грошового механізму.
Конкуренція за клієнтів.	Мають дозвіл на здійснення великої кількості операцій.	Невеликий перелік фінансових послуг.
Формуючи свої ресурси, випускають боргові зобов'язання, які можуть реалізуватися на ринку, як додатковий фінансовий інструмент.	Окремий банк діє на всіх сегментах ринку фінансових послуг.	Окрема фінансова установа діє лише на окремих сегментах ринку фінансових послуг.
Розміщуючи свої ресурси в доходні активи, купують боргові зобов'язання, створюючи власні вимоги до інших економічних суб'єктів.	Перевіряють потенційного клієнта на рівень офіційного доходу, кредитну історію, наявність дійсних кредитів.	Не проводять перевірку даних про клієнта та не враховують це при видачі кредиту.
Мають однакові зобов'язання та вимоги.	Для оформлення кредиту потрібно досить багато необхідних документів.	За наявності мінімальної кількості документів можуть швидко оформити кредит.
Державний контроль.	Діяльність регулює НБУ.	Уповноваженим органом є Нацкомфінпослуг.

Джерело: складено автором на основі [1]

Зважаючи на ситуацію, що трапилася з банківською системою, НФКУ миттєво зайняли ринок споживчого кредитування України. За останні роки кількість їх відділень та активи суттєво збільшилися. Проблема полягає в тому, що вартість позичок у небанківських установах у 2-3 рази, а той більше, вища, ніж вартість банківських споживчих кредитів. Тому той, хто хоч раз скористався позичкою у НФКУ, добряче відчув фінансовий тягар на собі і вдруге не захоче позичати кошти ні у фінансовій установі, ні у банку.

На нашу думку, в перспективі доцільно розширити перелік видів кредитів, які надаються за пластиковими картками, на одержання освіти, на придбання товарів широкого і тривалого користування і т. ін.

Однією із перешкод розвитку кредитування за допомогою кредитних карток є доволі жорсткі вимоги банків до забезпечення за цими кредитами. Конкуренція на ринку пластикових карток, на наш погляд, поступово призведе до відмови від страхових депозитів і переведення акценту на удосконалення інших засобів мінімізації кредитного ризику. У цьому напрямі буде корисним розгляд методичних аспектів розрахунку кредитного ліміту за пластиковими картками.

Дана методика дозволяє прийняти об'єктивне рішення про надання на особисту пластикову картку кредиту з встановленням ліміту кредитування (LIMIT), який залежить від величини кредитного ризику та середнього кредитового обороту за картковим рахунком.

Використання методу скорингу дозволяє швидко та формалізовано прийняти рішення з оцінки кредитного ризику за кредитами індивідуальним позичальникам, що широко обґрунтовується і в зарубіжній економічній літературі, наприклад, німецькими економістами К. Хойц та М. Шульте.

Так можна виділити наступні переваги методу скорингу:

- об'єктивність прийнятого рішення;
- чітка структуризація та систематизація;
- зрозумілість;
- доведеність правильності прийнятого рішення;
- швидкість обробки;
- можливість надати ризику кількісний вираз [2].

Розглянемо детальніше методику скорингу оцінки кредитного ризику за пластиковими картками. Цільовою групою клієнтів для надання кредитних продуктів на основі пластикових карт виступають фізичні особи, котрі роблять часті поїздки за кордон (як правило, з діловою метою) і активно користуються картою для розрахунків у торговій і сервісній мережі. Виходячи з цієї цільової групи, обрані 10 параметрів, що характеризують історію карткового рахунку клієнта. Кожному параметру привласнена вага. У залежності від значення, що приймає параметр для даного карткового рахунку, формується бальна оцінка параметра. Сума добутків бала на вагу за кожним параметром дає кінцевий результат у виді суми балів.

Рішення про можливість надання ліміту кредитування приймається в залежності від підсумкової суми балів. Максимально можливе число балів – 16 ($S_{max} = 16$). Граничний бал прийнятий у розмірі 10 балів ($S_{min} = 10$). При розрахунку використовуються наступні параметри:

1. Число додаткових карток.
2. Термін клієнтської історії (дата випуску першої картки клієнта).
3. Кількість VIP-трансакцій. Причому під VIP-трансакцією розуміють витрати клієнта з оплати послуг авіакомпаній і готелів (у торговельних точках, що мають код МСС в інтервалі 3501-3760).
4. Сума VIP-трансакцій.
5. Середня за місяць кількість трансакцій за картковим рахунком. Під трансакціями розуміється дебетовий оборот по картковому рахунку клієнта, за винятком обороту з списання будь-яких комісій, відсотків, трансфертів між прив'язаними картами, тобто враховуються тільки «чисті» витрати клієнта.
6. Середня на місяць сума трансакцій за картковим рахунком.
7. Кількість допущених несанкціонованих овердрафтів.
8. Сума нарахованих банком штрафних санкцій за овердрафт.
9. Частка трансакцій зі зняття готівки у загальній сумі трансакцій.
10. «Активність картки» – відношення числа місяців, у яких за картою була, принаймні, хоча б одна трансакція, до загального числа місяців за розглянутий період [1].

В табл. 2 наведена приблизна методика оцінки кредитного ризику на основі методу скорингу.

Таблиця 2.

Методика скорингу з оцінки кредитного ризику за особовими пластиковими картками

№ з/п	Параметр	Вага	Інтервал	Бали	Результуючий бал (бал*вага)
1	Число додаткових карток	10%	1-3	0	0
			понад 3	5	0,5
2	Термін клієнтської історії	10%	1-180 днів	-20	-2
			понад 180 днів	20	2
3	Кількість VIP-трансакцій	10%	1-3	0	0
			понад 3	5	0,5
4	Сума VIP-трансакцій	10%	0-1000	-20	-2
			понад 1000	20	2
5	Середня за місяць кількість трансакцій	10%	1-4	-40	-4
			понад 4	20	2
6	Середня на місяць сума трансакцій	10%	0-500	-40	-4
			понад 500	20	2
7	Кількість допущених овердрафтів	10%	1	5	0,5
			понад 1	-10	-1
8	Сума штрафних санкцій за овердрафт	10%	0-3	20	2
			понад 3	-20	-2
9	Частка зняття готівки у загальній сумі трансакцій	10%	0-50%	-20	-2
			понад 50%	20	2
10	«Активність картки»	10%	0-37%	20	2
			понад 37%	-40	-4

Джерело: складено автором на основі [3]

Спираючись на цю методику і використовуючи накопичений досвід в області підготовки та реалізації кредитування індивідуальних позичальників, кожний комерційний банк буде спроможний самостійно розробити власну методику скорингу з оцінки кредитного ризику за пластиковими картками.

Одним з видів банківських кредитів населенню на придбання житла є бріджинг-позички, які є кредитами на купівлю нового житла замість старого. Дані позички одержали широке поширення в країнах Заходу, особливо в США.

На наш погляд, в Україні також існує потреба у впровадженні вітчизняними банками кредитування населення на умовах бріджинг-позичок, що уможлиблюється наступним:

- фінансування купівлі нового житла здійснюється за рахунок трьох джерел: власних грошових коштів позичальника, виручки від продажу старого житла і кредиту банку. Тому розмір кредиту відносно невеликий, а це, у свою чергу, зменшує ризик неповернення кредиту;
- термін бріджинг-позичок менший від звичайних іпотечних кредитів, що в умовах гострого дефіциту довгих пасивів в українських банках має немаловажне значення;
- висока забезпеченість кредиту, що може бути, крім застави нерухомості, яка купується, доповнена гарантією агентства нерухомості, котре здійснює за дорученням клієнта угоди з купівлі-продажу нерухомості;
- бріджинг-позички дозволяють позичальникам переїхати в нове житло до продажу старого, що зводить до мінімуму можливі незручності і переживання [3].

Аналіз зарубіжної практики банківського кредитування під заставу нерухомості дозволив виявити ще один вид кредиту, який має суттєві потенційні можливості для широкого впровадження в умовах сучасної української дійсності – кредит із зворотнім ануїтетом.

Даний кредит надається літнім домовласникам у виді щомісячних постійних платежів протягом усього терміну дії кредитного договору під заставу нерухомості. Після закінчення цього терміну здійснюється або повне погашення позички, або додаткове фінансування. У випадку смерті домовласника позичка погашається за рахунок реалізації нерухомості.

Потреба у банківських кредитах із зворотнім ануїтетом в нашій країні зумовлюється наступними міркуваннями:

1. Як правило, літні домовласники живуть за рахунок мізерних доходів, яких недостатньо для фінансування їх насущних потреб.
2. В свою чергу, ця група населення за своє життя накопичує достатньо майна, яке їм не буде потрібне після смерті.
3. Видача кредиту невеликими рівномірними платежами дуже зручна для такої категорії позичальників.
4. Для банківських установ цей кредит відрізняється достатньою забезпеченістю.
5. Дуже часто нужденність літніх людей штовхає їх брати позички в лихварів під заставу своєї нерухомості, сплачуючи дуже високі проценти. При цьому, в результаті шахрайства, зазвичай, вони втрачають своє житло та інше майно. Ще трагічніші випадки трапляються, коли літні люди заповідають житло особам, які взяли їх доглядати до смерті. Тому потрібно створити умови для цивілізованого доступу до такого виду кредиту літнім особам [4].

Важливим питанням, яке виникає при видачі кредитів із зворотнім ануїтетом, є визначення загального розміру кредиту та постійних платежів, з допомогою яких він надходить до позичальника. Виходячи з того, що у більшості випадків погашення даного виду кредиту відбувається за рахунок продажу нерухомості, яка виступає заставою, то буде доцільно обмежувати максимальний розмір кредиту, включаючи нараховані відсотки, визначеним відсотком ринкової вартості житла позичальника. При цьому, потрібно враховувати вік позичальника, стан здоров'я, можливе забезпечення житлом після реалізації заставленої нерухомості та т.ін.

На наш погляд, розмір кредиту із зворотнім ануїтетом разом із нарахованими процентами не повинен перевищувати 30% чистої вартості нерухомості, яка виступає заставою за кредитом. Чиста вартість нерухомості визначається як ринкова, зменшена на величину витрат банку на її реалізацію.

Розмір платежів за кредитом прямо залежить від вартості наданої у заставу нерухомості, яка в умовах значних темпів інфляції, котрі властиві Україні, буде постійно зростати в номінальній сумі, вираженій у національній грошовій одиниці. Зважаючи на це, а також на довгостроковий характер кредитування, буде більш розсудливо кредити із зворотнім ануїтетом видавати у стійкій іноземній валюті.

У зв'язку з тим, що в Україні існує заборона на видачу кредитів фізичним особам в іноземній валюті, це можна зробити через пластикові кредитні картки, дебетуючи картковий рахунок позичальника на визначену величину у кожному періоді, зазначеному у кредитному договорі.

Проведене нами дослідження виявило можливі шляхи подальшого розвитку та удосконалення взаємовідносин вітчизняних комерційних банків і фізичних осіб на основі впровадження нових кредитних продуктів, серед яких мають бути і бріджинг-позички та кредити із зворотнім ануїтетом, а також модернізації форм і методів кредитування, доопрацювання умов надання і погашення кредитів, використання зарубіжного досвіду.

ВИСНОВКИ З ДАНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ РОЗВІДОК У ДАНОМУ НАПРЯМІ

З метою розвитку споживчого кредиту, покращення системи його організації, максимального задоволення потреби населення в позичках мають слугувати наступні практичні рекомендації: сприяти поліпшенню житлових умов громадян, що є насущною потребою для нашої країни, активізація роботи банків з надання бріджинг-позичок, які є кредитами на купівлю нового житла замість старого. В якості засобу підвищення ефективності роботи у даному напрямі пропонується типова технологічна процедура бріджинг-позички, які ґрунтуються на чинному законодавстві та у достатній мірі відповідають потребам і захищають інтереси учасників.

Визначено, що одним із найбільш привабливих і перспективних напрямів банківського кредитування населення на споживчі потреби є надання кредитів під заставу нерухомості, серед яких певні перспективи можуть бути пов'язані з кредитом із зворотнім ануїтетом, який надається домовласникам похилого віку у вигляді щомісячних постійних платежів протягом усього терміну дії кредитного договору. Значні потенційні можливості практичного застосування в сучасних умовах України має такий альтернативний вид продажу дорогих товарів народного споживання в кредит як консорціумна система взаємного кредитування.

Вважаємо, що споживчий кредит має велике соціально-економічне значення для розвитку країни. Він чинить на економіку позитивний і негативний вплив, характер якого суттєво змінюється залежно від фази економічного циклу. Сьогодні в Україні обсяги споживчого кредитування скорочуються через негативний вплив фінансово-економічної та політичної кризи, які зумовлюють підвищення кредитних ризиків; зниження купівельної спроможності населення; зниження довіри до банків.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Вовчак О. Д., Антоноук О. І. Споживче кредитування в Україні: сучасний стан та тенденції розвитку в умовах фінансово-економічної нестабільності. *Європейські перспективи*. № 2. 2016. С.148-158.
2. Партин Г. О. Стан споживчого кредитування в Україні та перспективи його розвитку з врахуванням умов сучасної фінансово-економічної та політичної ситуації. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2014. Вип. 24.6. С. 257-262
3. Періг Г.Є. Споживче кредитування та перспективи його розвитку в Україні. URL: <http://dspace.tneu.edu.ua/bitstream/6497/1825/1/0G.Ye.%2%20BSs-51> (дата звернення 17.06.2022 р.).
4. Показники банківської системи. URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442&cat_id=34798593 (дата звернення 17.06.2022 р.).
5. Споживче кредитування: позичальникам - права, банкірам - обов'язки. URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2017/06/13/625982> (дата звернення 20.06.2022 р.).

REFERENCES:

1. Vovchak O. D., Antoniuk O. I. (2016) Spozhyvche kredyтуvannya v Ukraini: suchasnyi stan ta tendentsii rozvytku v umovakh finansovo-ekonomichnoi nestabilnosti [Consumer lending in Ukraine: current status and development trends in conditions of financial and economic instability]. *European perspectives*. Vol. 2. pp.148-158.
2. Partyn H. O. (2014) Stan spozhyvchoho kredyтуvannya v Ukraini ta perspektyvy yoho rozvytku z vrakhuvanniam umov suchasnoi finansovo-ekonomichnoi ta politychnoi sytuatsii [The state of consumer lending in Ukraine and prospects for its development taking into account the current financial, economic and political situation]. *Scientific Bulletin of NLTU of Ukraine*. Vol. 24.6. pp. 257-262
3. Perih H.Ie. Spozhyvche kredyтуvannya ta perspektyvy yoho rozvytku v Ukraini [Consumer lending and prospects for its development in Ukraine]. URL: <http://dspace.tneu.edu.ua/bitstream/6497/1825/1/0G.Ye.%2%20BSs-51> (accessed 17 June 2022).
4. Pokaznyky bankivskoi systemy [Indicators of the banking system]. URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442&cat_id=34798593 (accessed 17 June 2022).
5. Spozhyvche kredyтуvannya: pozychalnykam - prava, bankiram - oboviazky [Consumer lending: borrowers - rights, bankers - responsibilities]. URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2017/06/13/625982> (accessed 20 June 2022).

PROSPECTS OF CONSUMER LENDING DEVELOPMENT IN UKRAINE IN MODERN CONDITIONS

Julia NIKOLCHUK

Khmelnitskyi Cooperative Trade and Economic Institute

The relevance of scientific research is due to the fact that a significant role in the profits of banks has lending to individuals, because the stability of credit relations with individual clients, a variety of forms of lending largely determine the efficiency of the bank. One of the means of expanding the volume of lending operations to the population while reducing credit risk is the development and implementation of credit products. This can be achieved by revising and refining the existing lending schemes of domestic banks, taking into account the significant practical experience in providing loans to individual borrowers by banks in market economies.

The level of confidence in banks and the banking system in Ukraine is unacceptably low. According to statistics, 77% of citizens do not trust banks, 44% of them do not trust at all. And only 8.8% of the population has deposits in banks. An important reason for the loss of confidence is the insecurity and lack of information of borrowers about the loan. More than half of the consumer loan agreements offered to "mystery shoppers" contained unfair terms for the borrower. All this is because there has been no serious lawsuit in Ukraine that would have punished the bank for such violations. This indicates the non-partner attitude of banks to their customers and aggressive credit policy.

Graphically shows the common and distinctive features between banks and non-bank financial institutions, as well as the method of scoring to assess credit risk on personal plastic cards. Based on this technique and using the experience gained in the field of preparation and implementation of lending to individual borrowers, each commercial bank will be able to independently develop its own method of scoring to assess credit risk on plastic cards. One of the types of bank loans to the population for the purchase of housing is bridging loans, which are loans for the purchase of new housing instead of the old one. Our study identified possible ways to further develop and improve the relationship between domestic banks and individuals through the introduction of new credit products, which should include bridging loans and loans with repayable annuity, as well as modernization of forms and methods of lending, refinement of terms and repayment loans, use of foreign experience.

Key words: lending, consumer credit, credit risk, scoring, bridging loans.

ТЕОРЕТИКО-ОРГАНІЗАЦІЙНІ АСПЕКТИ ЗАСТОСУВАННЯ ТЕХНОЛОГІЇ БЛОКЧЕЙН У ПІДПРИЄМНИЦТВІ

Галина КУПАЛОВА¹, Наталя КОРЕНЄВА², Наталія ГОНЧАРЕНКО³

¹Київський національний університет імені Тараса Шевченка

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

e-mail: prof.galina@gmail.com

²Київський національний університет імені Тараса Шевченка

<https://orcid.org/0000-0001-6007-2506>

e-mail: nkoreneva@gmail.com

³Київський національний університет імені Тараса Шевченка

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

e-mail: nota7sha@ukr.net

В статті акцентується увага на недостатності вивчення теоретичних аспектів категоріального апарату блокчейну. Проаналізовані різні його трактування ученими-економістами і наведено узагальнене визначення економічної сутності блокчейну як розподіленої, децентралізованої бази даних, що зберігає достовірні і незмінні дані в цифровому форматі. Виокремлені етапи становлення та розвитку блокчейну. Ідентифіковано переваги і недоліки досліджуваної технології, своєчасне врахування яких сприятиме підвищенню обґрунтованості прийняття відповідних управлінських рішень та розширенню сфер застосування блокчейну в підприємстві в Україні. Розкрито перспективи використання та розвитку цієї технології для підприємств України.

Ключові слова: блокчейн, технологія блокчейн, біткойн, підприємництво, переваги блокчейну, недоліки блокчейну, децентралізована система, цифрова трансформація, економіка.

<https://doi.org/10.31891/mdes/2022-4-16>

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ У ЗАГАЛЬНОМУ ВИГЛЯДІ ТА ЇЇ ЗВ'ЯЗОК ІЗ ВАЖЛИВИМИ НАУКОВИМИ ЧИ ПРАКТИЧНИМИ ЗАВДАННЯМИ

Головне гасло післявоєнної відбудови країни – «безпечна державна система, побудована на блокчейні, може забезпечити мільярди доларів активів і зробити значний соціальний та економічний вплив у глобальному масштабі» [1]. За таких стратегічних викликів та економічних умовах слід застосувати проактивний підхід та особливу увагу приділити виявленню потенційних недоліків, можливих і наявних зон ризиків, які несе імплементація нової технології. Це дозволить забезпечити стійке функціонування кожного суб'єкта підприємництва, який в умовах надзвичайної нестабільності й невизначеності використовуватиме блокчейн як основну частину базової IT-інфраструктури організації.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Стрімке зростання популярності криптовалюти за останні 8 років спричинило великий інтерес і до самої технології, тому тема блокчейну не є новою. Значна кількість наукових праць написана авторами, які водночас є творцями цієї технології та працюють із нею. Зокрема, Майкл Кейсі і Пол Вінья [2], Джеймс Клавін та ін. [3] Вільям Могайар [4], Кріс Скіннер [5], Мелані Свон [6], Алекс Тейпкотт [7], у своїх працях відображають результати досліджень Blockchain, які перевірені на власній практиці. Цю технологію досліджували також такі вітчизняні вчені як: Г.В. Криворучко [8], В. С. Куйбіда, М. М. Білінська, О. М. Петроє [9], О.В. Неізнестна, О.О. Бойко [10], О. Олексюк [11], Н.М. Пантелєєва [12]. Вони вивчили і розкрили перспективи її використання у сферах державного управління та фінансово-кредитних відносин.

ВИДІЛЕННЯ НЕВИРШЕНИХ РАНІШЕ ЧАСТИН ЗАГАЛЬНОЇ ПРОБЛЕМИ, КОТРИМ ПРИСВЯЧУЄТЬСЯ СТАТТЯ

Віддаючи належне зазначеним вище й іншим ученим та їх доробкам, зазначимо, що Blockchain є відносно новою концепцією з високим потенціалом. Тому донині недостатньо розроблені теоретичні засади блокчейну, зокрема немає чіткого трактування його економічної сутності, лише часткового висвітлені еволюційні напрями його становлення та розвитку, не повною мірою окреслені можливі ризики і переваги впровадження тощо. Крім того, учені і практики здебільшого обмежуються розглядом зазначеної технології стосовно фінансової сфери, що значно звужує область дослідження. Враховуючи це, виникає потреба у проведенні додаткових, поглиблених досліджень щодо розширення та підвищення ефективності застосування блокчейну як перспективної технології обміну інформацією в інших видах економічної діяльності.

ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ

Метою статті є подальший розвиток теоретичних положень щодо розуміння економічної сутності, ідентифікації переваг і недоліків блокчейну, врахування яких сприятиме підвищенню обґрунтованості прийняття відповідних управлінських рішень та розширенню сфер його застосування в підприємстві в Україні.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Найперша модель блокчейну була створена ще на початку 1990-х років, коли вчений в галузі комп'ютерних технологій Стюарт Хабер і фізик В. Скотт Сторнетта використовували криптографічні методи в ланцюжку блоків як спосіб захисту цифрових документів від підробки даних. Їх праці стимулювали активність багатьох інших фахівців-комп'ютерників та ентузіастів криптографів, що в результаті стало поштовхом до створення біткоіну як першої децентралізованої системи електронної готівки. Цікаво, що вона була розроблена за допомогою ретельного та збалансованого поєднання криптографії та теорії ігор. Загальне застосування теорії полягає в моделюванні та дослідженні поведінки людей і прийнятті рішень на основі їхнього раціонального підходу. Тому моделі теорії ігор завжди слід враховувати у розробці розподілених систем, наприклад, криптовалюти. Саме теорія ігор є основоположною для розвитку криптовалют, завдяки якій біткоіну вдалося «процвітати» більше десяти років, незважаючи на численні спроби порушити роботу мережі.

Інтерес до технології блокчейн поступово зростає, починаючи з 31 жовтня 2008 року, коли автором із псевдонімом Сатоші Накамото [13] була опублікована стаття «Bitcoin Peer-to-Peer Electronic Cash System». Аналізуючи принципи структурної побудови блокчейн, необхідно, в першу чергу, визначити сутність терміну «блокчейн». Нині поняття «блокчейн» залишається досить дискусійним, тому немає єдиної точки зору у його трактуванні. Результати проведеного дослідження дефініції «блокчейн» в економічній літературі наведені в таблиці 1.

Таблиця 1

Сутність поняття «блокчейн»*

№	Автор	Ключові характеристики
1.	Пол Вільям і Кейсі Майкл	Це цифровий реєстр (простіше – облікова книга), розподілений по децентралізованій мережі автономних комп'ютерів, які оновлюють та підтримують його таким чином, щоб будь-який користувач зміг довести достовірність та справжність будь-якого запису. Тобто здатність накопичувати та обробляти дані перейде до децентралізованої, нікому непідзвітній структурі.
2.	Джеймс Клавін та ін.	Блокчейн – це технологія, що використовується розробниками криптовалют, таких як біткоін, щоб забезпечити обмін фінансовими «монетами» між учасниками за відсутності довіреної третьої сторони для забезпечення транзакції, як це зазвичай роблять уряди.
3.	Вільям Могайар	Технічно блокчейн – це база даних, яка є розподіленим реєстром з можливістю відкритої перевірки. З точки зору бізнесу, блокчейн – це обмінна мережа для переміщення транзакцій, активів між рівними партнерами без допомоги посередників. З юридичної точки зору, блокчейн перевіряє транзакції, замінюючи (точніше, роблячи непотрібними) колишні контролюючі органи.
4.	Кріс Скіннер	Це реєстр, у якому кожен може бачити обмін транзакціями, оскільки всі операції реєструються як ланцюжок блоків (блокчейна) у відкритому домені. Блокчейн стає технологією аутентифікації.
5.	Мелані Свон	«Blockchain – це багатонаціональна і багаторівнева інформаційна технологія, призначена для надійного обліку різних активів. По суті, Blockchain – це нова організаційна парадигма для координації будь-якого виду людської діяльності»
6.	Алекс Тапскотт	Порівнює технологію blockchain із цифровою бухгалтерською книгою, яка може бути запрограмована для обліку всього, що має цінність
7.	Г.В. Криворучко	Це цифрові записи об'єднані в блоки, які на основі алгоритму пов'язуються «ланцюгом» між собою згідно здійснених операцій
8.	В. С. Куйбіда, М. М. Білинська, О. М. Петрос	Blockchain потрібно сприймати, як облік та обмін правами власності на цифрові активи в одноранговій мережі, яка містить структуровані дані у вигляді розподіленого реєстру
9.	О.В.Неізнестна, О.О. Бойко	Blockchain розглядається як технологія, що передбачає створення довгих списків з послідовних даних. Кожен компонент системи пам'ятає попередній, а внесення несанкціонованих змін відразу блокується
10.	О. Олексюк	Blockchain слід розглядати як багатofункціональну і багаторівневу інформаційну технологію, призначену для розподіленого зберігання записів про всі здійснені транзакції
11.	Н.М. Пантелєєва	Blockchain – це технологія, що передбачає формування розподіленої децентралізованої мережі збереження даних (транзакцій), елементами якої є записи-блоки визначеного розміру, кожен з яких містить посилання до попереднього та об'єднується в ланцюг блоків відповідно до ідентифікатора, який розраховується за спеціальним математичним алгоритмом.

*Систематизовано авторами на основі джерел [2-12]

На нашу думку, найбільш вдалим є визначення блокчейну як розподіленої, децентралізованої бази даних, яка використовується спільно між вузлами комп'ютерної мережі, і зберігає достовірні та незмінні дані в цифровому форматі. У найбільш загальному вигляді під технологією блокчейн (паралельно використовують англomовну версію Blockchain) слід розуміти ланцюг з блоків (англ. Blockchain, від block - блок, chain - ланцюг), кожен з яких є певною операцією у спеціальному розподіленому реєстрі. Розподіленість полягає в тому, що база (англ. ledger - реєстр транзакцій) зберігається в учасників у вигляді великої кількості рівноправних (англ. peer) копій.

Інновація блокчейну полягає в тому, що він гарантує точність і безпеку запису даних та створює довіру без потреби довіреної третьої сторони. Однією з ключових відмінностей між типовою базою даних і блокчейном є підхід до структурування даних. Блокчейн збирає інформацію разом у групи, відомі як блоки, які містять набори інформації. Блоки мають певну ємність для зберігання даних і, коли заповнюються, закриваються і пов'язуються з раніше заповненим блоком, утворюючи ланцюжок даних, відомий як блокчейн. Уся нова інформація з щойно доданих блоків компілюється у новостворений блок, який потім також буде додано до ланцюжка після заповнення. База даних зазвичай структурує свої дані в таблиці, тоді як блокчейн, структурує свої дані у вигляді частин (блоків). Така структура по суті створює незворотну часову шкалу даних, якщо вона реалізована в децентралізованому характері. Коли блок заповнюється, він забивається в камінь і стає частиною цієї шкали часу. Кожному блоку в ланцюжку надається точна відмітка часу, коли він додається до ланцюжка. Алгоритм застосування технології Blockchain поділено на три етапи [4] після того як два учасники процесу домовляються про умови операції (переказ грошей, активів, фінансових документів тощо) – рисунок 1.

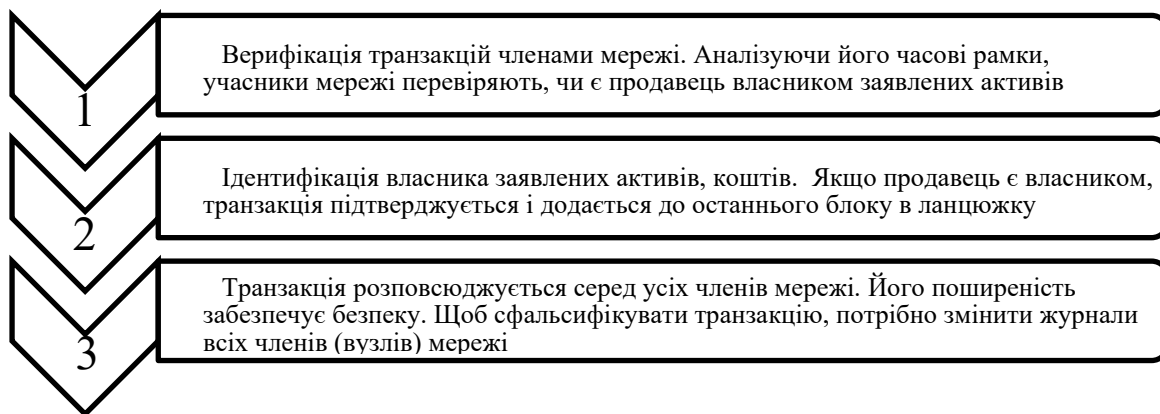


Рис. 1 Алгоритм застосування технології Blockchain

Блокчейн також визначають як децентралізований або розподілений електронний реєстр достовірних та незмінних даних, функціонування якого ґрунтується на криптографічних алгоритмах. Основною властивістю блокчейну є фіксація інформації про всі здійснені транзакції за допомогою створення блоків-транзакцій. При цьому слід розуміти зміст криптографічних методів захисту інформації як спеціальних методів шифрування, кодування або іншого перетворення інформації, завдяки чому її зміст стає недоступним без пред'явлення ключа криптограми і зворотного перетворення. Децентралізована база являє собою інформацію, що зберігається на різних незалежних, не пов'язаних між собою єдиним власником або місцем розташування, серверів. Копії однієї і тієї ж бази даних розміщуються на різних серверах. Саме тому одноосібна зміна інформації стає неможливою.

Мета блокчейну – дозволити записувати та поширювати цифрову інформацію. Таким чином, блокчейн є основою для незмінних реєстрів або записів транзакцій, які не можна змінити, видалити або знищити. Водночас це – величезна електронна таблиця для реєстрації всіх активів та облікова система для виконання операцій із ними у глобальному масштабі без обмежень форми активів, типу учасників або географічного розташування. Пройдені та перспективні етапи виникнення, розвитку блокчейну можна прослідкувати за такими технологічними напрямками (рис. 2).

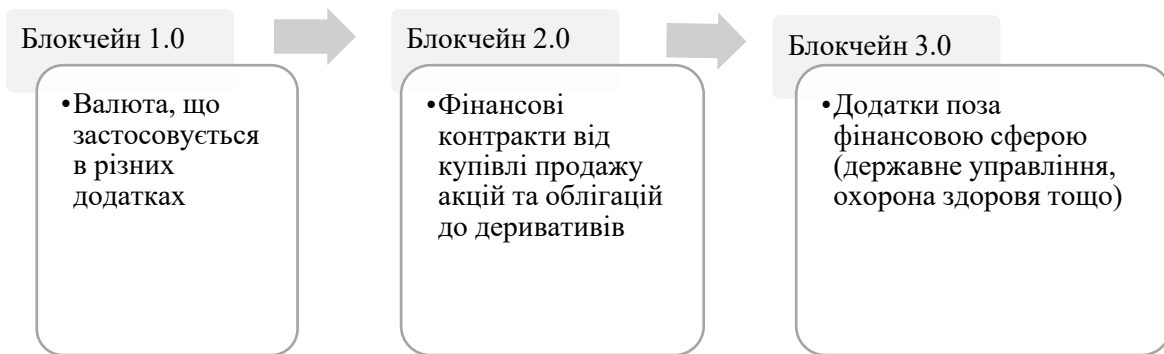


Рис. 2. Еволюція становлення та розвитку блокчейну [6]

Кожен актив у блокчейні кодується унікальним ідентифікатором, яким актив можна відстежувати, контролювати і обмінювати, продавати чи купувати. Це означає, що будь-які види нематеріальних, матеріальних (будинки, автомобілі та інші) та цифрових активів можна реєструвати та здійснювати з ними транзакції на блокчейні. Однак блокчейн може застосовуватися не тільки для транзакцій, але і для фіксації, відстеження, моніторингу та здійснення операцій з будь-якими активами.

Фактично технологія Blockchain кардинально змінює характер відносин між учасниками транзакцій. Транзакційні витрати на пошук, аналіз та оцінювання інформації зменшуються завдяки принципам відкритості цілого ланцюжку даних. Водночас зникає проблема недостатньої чи помилкової (неправильної, непідтвердженої) інформації, яка б давала змогу здійснювати зловживання. Оскільки технологія користується все більшим попитом, слід звернути увагу на переваги та недоліки її використання, зазначені на рисунку 3.



Рис. 3. Переваги та недоліки блокчейну [14]

Одна з головних причин, по якій блокчейн настільки привабливий для бізнесу та іншої людської діяльності, є децентралізація та прозорість. У фінансовій сфері розподілена децентралізована система забезпечує високий рівень безпеки транзакцій і зберігання коштів. Оскільки інформація про всю історію транзакцій зберігається у кожного з користувачів, то таку систему неможливо обдурити або знищити. Кожна транзакція підтверджується кількома незалежними вузлами, що унеможливує підміну даних або підкуп перевіряючих. На відміну від локальних систем, які використовуються в банківських структурах, обмін коштів по децентралізованій системі займає значно менше часу і дозволяє здійснювати величезну кількість транзакцій за лічені секунди. Це можливо завдяки тому, що, на відміну від банківських структур, де швидкість транзакцій безпосередньо залежить від завантаженості і потужності локального сервера, в блокчейні обчислювальні потужності розподілені по всій земній кулі, а величезна кількість учасників ланцюга забезпечує високу потужність і відповідно швидкість. До основних переваг

технології блокчейн слід віднести також децентралізацію (підтримка кожним учасником роботи блокчейн), прозорість (зберігання інформації у відкритому доступі та неможливість її зміни), надійність (механізм хешування) та теоретична необмеженість.

Крім зазначених на рис. 3 недоліків, великою проблемою для блокчейну є конфіденційність, оскільки він прозорий. Через прозорість і стійкий до фальсифікації характер, довіра більше не є перешкодою між компаніями, які бажають вести бізнес разом. Проте, блокчейн не є світовим сховищем для всієї інформації, коли-небудь створеної. Немає ніякої "блокчейн-поліції", яка змусить компанії опублікувати всі свої дані, щоб світ їх побачив. З часом ринок сам буде схилитись до компаній, які готові бути більш відкритими, оскільки прозорість комунікації сама по собі стає формою валюти. За прогнозами Організації економічного співробітництва та розвитку, приблизно 10% світового ВВП буде створюватися при безпосередньому використанні технології розподіленого реєстру, тобто блокчейну. Основні переваги від впровадження технології очікуються у вигляді зменшення операційних витрат (так вважають 73% опитаних учасників економічних форумів), скорочення часу розрахунків (69% опитаних), зниження ризиків (57% опитаних) та збільшення можливостей отримання додаткового прибутку (51% опитаних).

Осторонь світових тенденцій не залишається й Україна. Заступник Міністра цифрової трансформації з питань розвитку ІТ Олександр Борняков, долучившись до панельної дискусії «Crypto at War: Behind Ukraine's Historic Crypto Fundraiser», яка відбулася в червні 2022 року, наголосив, що розвиток блокчейн-бізнесу сприятиме економічному відновленню України [15]. Нині на українському ринку успішно працюють кілька компаній, які накопичили позитивний досвід у консалтингу і розробці індивідуальних блокчейн-платформ для бізнесу, наприклад, Bitfury, AtticLab, BLOQLY та інші - таблиця 2.

Таблиця 2

Характеристика основних блокчейн-стартапів в Україні

Стартап	Характеристика
Bitfury	Компанія займається постачанням блокчейн-інфраструктури, виготовляє апаратне і програмне забезпечення для майнінгу
AtticLab	Компанія розробляє блокчейн-платформи, орієнтовані на банківський сектор, які можуть бути основою для функціоналу фінансових інституцій та альтернативою таких систем як Visa та MasterCard
Bloqly	Створили реєстри для місцевих громад, що дозволяють ставати у черги в дитячий садочок або школу
Propy	Полегшує зв'язок між міжнародними організаціями, щоб забезпечити безперерйне придбання нерухомості через Інтернет
Hacken	Розробляє продукцію із блокчейн-безпеки та є ринком для, так званих, «білих хакерів» – спеціалістів, що захищають операційні системи приватних та державних установ
Distributed Lab	Створення фінансового Інтернету, який використовує відкритий, єдиний протокол, що полегшує торгівлю та передачу активів

*Систематизовано авторами на основі джерела [16]

Як свідчать практика блокчейн-стартапів, технологія блокчейну може стати відповіддю на проблеми сумісності, довіри та прозорості у ринкових системах. Вона є одночасно і унікальною, і універсальною, тому сфера її використання залежить лише від сфери діяльності та креативу підприємців та ІТ-спеціалістів, а також попиту на ринку.

ВИСНОВКИ З ДАНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ РОЗВІДОК У ДАНОМУ НАПРЯМІ

Не зважаючи на актуальність та доцільність впровадження сучасних цифрових технологій, трактування сутності поняття «блокчейн» залишається дискусійним. Донині немає єдиної точки зору у його розумінні. На нашу думку, блокчейн слід розглядати як розподілену, децентралізовану базу даних, що використовується спільно між вузлами комп'ютерної мережі, і зберігає достовірні та незмінні дані в цифровому форматі.

У найбільш загальному вигляді під технологією блокчейн слід розуміти ланцюг з блоків (англ. Blockchain, від block - блок, chain - ланцюг), кожен з яких є певною операцією у спеціальному розподіленому реєстрі. Розподіленість полягає в тому, що база (англ. ledger - реєстр транзакцій) зберігається в учасників у вигляді великої кількості рівноправних (англ. peer) копій.

Алгоритм застосування технології Blockchain можна розділити на три етапи після домовленості учасників процесу про умови операції (переказ грошей, активів, фінансових

документів тощо): верифікація транзакцій членами мережі, ідентифікація власника заявлених активів, коштів, розповсюдження транзакції серед усіх членів мережі.

В результаті дослідження виявлено сильні і слабкі сторони використання технології блокчейну. Перевагами її є цілісність і достовірність даних, децентралізація системи, моніторинг, контроль транзакцій, прозорість операцій, стабільність системи, безпека і швидка обробка даних. Недоліки проявляються у значних енергетичних витратах, недосконалому правовому регулюванню, неможливості виправлення помилок, складних протоколах для досягнення консенсусу і труднощі масштабування блоку.

Багато підприємств у різних сферах господарської діяльності вже усвідомлюють переваги та недоліки блокчейн-систем, проте очікується ще довгий шлях до їх масового прийняття. У найближчі декілька років компанії та уряди, швидше за все, експериментуватимуть із новими додатками, щоб з'ясувати, де блокчейн-технологія приносить найбільшу користь.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Україна запускає велику блокчейн угоду з технічною фірмою Bitfury. [Електронний ресурс]. URL: <https://www.reuters.com/article/us-ukrainebitfury-blockchain-idUSKBN17F0N2?il=0> (дата звернення: 18.06.2022)
2. Вінья П. Епоха криптовалют. Як біткони і блокчейн змінюють світовий економічний порядок / П. Вінья, М. Кейсі. Нью-Йорк: Pan Books Limited, 2017. 432 с.
3. James Clavin. Blockchains for Government: Use Cases and Challenges // Digital Government: Research and Practice Volume 1 Issue 3 July 2020 Article No.: 22pp 1-21
4. Могайар В. Блокчейн для бізнесу [Електронний ресурс] / Вільям Могайар // lovaread.ec. 2018. Режим доступу до ресурсу: http://lovaread.ec/read_book.php?id=71219&p=5. (дата звернення: 18.06.2022)
5. Скінер К. ValueWeb: How Fintech Firms are Using Bitcoin Blockchain and Mobile Technologies to Create the Internet of Value / Кріс Скінер. Сінгапур: Marshall Cavendish International, 2016. 424 с
6. Swan, M. (2015). Blockchain: Blueprint for a New Economy. Sebastopol CA: O'Reilly Media, 152 p.
7. Тейпкотт А. Blockchain Revolution / А. Тейпкотт, Д. Тапскотт. Нью-Йорк: Random House LLC, 2016. – 324 с
8. Г.В. Криворучко Технологія Блокчейн та перспективи її застосування в процесі бюджетування, орієнтованого на результат // Вісник економічної науки України. – 2018. – № 2 (35). – С. 108-113
9. Публічне управління : термінол. слов. / уклад.: В. С. Куйбіда, М. М. Білинська, О. М. Петрос та ін.; за заг. ред. В. С. Куйбіди, М. М. Білинської, О. М. Петрос. Київ : НАДУ, 2018. 224 с.
10. Неізнана О.В., Бойко О.О. Перспективи використання технології «Блокчейн» в банківській сфері / Модернізація фінансово-кредитної системи України: виклики глобалізації: матеріали Всеукраїнської науково-практичної інтернет-конференції (20 березня 2018 року). Кривий Ріг: ДонНУЕТ ім. М.Туган-Барановського, 2018. С. 606-609
11. О. Олексюк BLOCKCHAIN BITCOIN. Трансформація національної моделі фінансово-кредитних відносин: виклики глобалізації та регіональні аспекти: збірник матеріалів II Всеукраїнської наук.-практ. конф. (м. Ужгород, 23 листопада 2017 р.). Ужгород: Видавництво УжНУ «Говерла», 2017. С.72-75.
12. Н.М. Пантелєєва Інформаційна технологія Блокчейн у системі управління державними фінансами. Науковий вісник Ужгородського університету. Серія Економіка. 2018. Вип. 1 (51). С. 363-369.
13. Накамото С. Bitcoin: A Peer-to-Peer Electronic Cash System / Сатоші Накамото. URL: <https://bitcoin.org/bitcoin.pdf> [Електронний ресурс] (дата звернення: 18.06.2022)
14. Н.О. Коренєва, Д.К. Малиновська Сучасні тенденції використання технології блокчейн у забезпеченні безпеки фондового ринку // Зелений бізнес: життя заради майбутнього: Матеріали X Міжнародної науково-практичної конференції молодих учених/ За ред. Г.І. Купалової. - К.:ЦП Компрінт, 2022. - С. 31-34
15. Розвиток блокчейн-бізнесу сприятиме економічному відновленню України // <http://www.fin.org.ua/news/1452566> [Електронний ресурс]. (дата звернення: 18.06.2022)
16. UA Крипта в Україні 2021 – гравці, закони, тенденції. URL: <https://nachasi.com/crypto/2021/05/31/cryptotrends-in-ukraine/> [Електронний ресурс]. (дата звернення: 18.06.2022)

REFERENCES:

1. Ukraina zapuskaie velyku blokchein uhodu z tekhnichnoiu firmoio Bitfury. [Elektronnyi resurs]. URL: <https://www.reuters.com/article/us-ukrainebitfury-blockchain-idUSKBN17F0N2?il=0> (data zvernennia: 18.06.2022)
2. Vinia P. Epokha kryptovaliut. Yak bitkony i blokchein zminuiut svitovyi ekonomichniy poriadok / P. Vinia, M. Keisi. Niu-York: Pan Books Limited, 2017. 432 s.
3. James Clavin. Blockchains for Government: Use Cases and Challenges // Digital Government: Research and Practice Volume 1 Issue 3 July 2020 Article No.: 22pp 1-21
4. Mohaiar V. Blokchein dlia biznesu [Elektronnyi resurs] / Viliam Mohaiar // lovaread.ec. 2018. Rezhym dostupu do resursu: http://lovaread.ec/read_book.php?id=71219&p=5. (data zvernennia: 18.06.2022)
5. Skinner K. ValueWeb: How Fintech Firms are Using Bitcoin Blockchain and Mobile Technologies to Create the Internet of Value / Kris Skinner. Sinhapur: Marshall Cavendish International, 2016. 424 s
6. Swan, M. (2015). Blockchain: Blueprint for a New Economy. Sebastopol CA: O'Reilly Media, 152 r.
7. Teipkott A. Blockchain Revolution / A. Teipkott, D. Tapskott. Niu-York: Random House LLC, 2016. – 324 s
8. H.V. Kryvoruchko Tekhnolohiia Blokchein ta perspektyvy yii zastosuvannia v protsesi biudzhetuвання, oriientovanoho na rezultat // Visnyk ekonomichnoi nauky Ukrainy. – 2018. – № 2 (35). – С. 108-113
9. Publichne upravlinnia : terminol. slov. / uklad.: V. S. Kuibida, M. M. Bilynska, O. M. Petroie ta in.; za zah. red. V. S. Kuibidy, M. M. Bilynskoi, O. M. Petroie. Kyiv : NADU, 2018. 224 s.

10. Nieizviestna O.V., Boiko O.O. Perspektyvy vykorystannia tekhnolohii «Blokchein» v bankivskii sferi / Modernizatsiia finansovo-kredytnoi systemy Ukrainy: vyklyky hlobalizatsii: materialy Vseukrainskoi naukovo-praktychnoi internet-konferentsii (20 bereznia 2018 roku). Kryvyi Rih: DonNUET im. M.Tuhan-Baranovskoho, 2018. S. 606-609
11. O. Oleksiuk BLOCKCHAIN BITCOIN. Transformatsiia natsionalnoi modeli finansovo-kredytnykh vidnosyn: vyklyky hlobalizatsii ta rehionalni aspekty: zbirnyk materialiv II Vseukrainskoi nauk.-prakt. konf. (m. Uzhhorod, 23 lystopada 2017 r.). Uzhhorod: Vydavnytstvo UzhNU «Hoverla», 2017. S.72-75.
12. N.M. Pantielieieva Informatsiina tekhnolohiia Blokchein u systemi upravlinnia derzhavnymy finansamy. Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho universytetu. Seriiia Ekonomika. 2018. Vyp. 1 (51). S. 363-369.
13. Nakamoto S. Bitcoin: A Peer-to-Peer Electronic Cash System / Satoshi Nakamoto. URL: <https://bitcoin.org/bitcoin.pdf> [Elektronnyi resurs] (data zvernennia: 18.06.2022)
14. N.O. Korenieva, D.K. Malinovska Suchasni tendentsii vykorystannia tekhnolohii blokchein u zabezpechenni bezpeky fondovoho rynku// Zelenyi biznes: zhyttia zarady maibutnoho: Materialy Kh Mizhnarodnoi naukovo-praktychnoi konferentsii molodykh uchenykh/ Za red. H.I. Kupalovoi. - K.:TsP Komprynt, 2022. - S. 31-34
15. Rozvytok blokchein-biznesu spriyatyme ekonomichnomu vidnovlenniu Ukrainy // <http://www.fin.org.ua/news/1452566> [Elektronnyi resurs]. (data zvernennia: 18.06.2022)
16. UA Krypta v Ukraini 2021 – hravtsi, zakony, tendentsii. URL: <https://nachasi.com/crypto/2021/05/31/cryptotrends-in-ukraine/> [Elektronnyi resurs]. (data zvernennia: 18.06.2022)

THEORETICAL AND ORGANIZATIONAL ASPECTS OF BLOCKCHAIN TECHNOLOGY APPLICATION IN ENTREPRENEURSHIP

Halina KUPALOVA, Natalya KORENEVA, Nataliia GONCHARENKO
Taras Shevchenko National University of Kyiv

The article considers the blockchain as a distributed, decentralized database, which is shared between the nodes of a computer network, and stores reliable and unchanging data in digital format. In the most general form, blockchain technology should be understood as a chain of blocks (English Blockchain, from block - block, chain - chain), each of which is a specific operation in a special distributed register. The distribution is that the database (English ledger - register of transactions) is stored by participants in the form of a large number of equal (English peer) copies. The use of the blockchain includes the following three main stages: verification of transactions by network members, identification of the owner of the declared assets, distribution of the transaction among all network members. It is established that the unconditional advantages of blockchain technology are: data integrity and reliability, system decentralization, monitoring, transaction control, operational transparency, system stability, security and fast data processing. Like any other new technology, blockchain can not only destroy existing stereotypes and schemes, but also promote the development of large ecosystems that combine existing and innovative approaches. This will be the beginning of the process of forming a qualitatively different, progressive model of the economy, which will be regulated through the use of digital assets. However, the shortcomings of the above technology have been identified. These include: significant electricity costs, imperfect regulatory framework, inability to correct errors, the complexity of protocols to reach consensus and the complexity of scaling the unit. Timely consideration of the strengths and weaknesses of the blockchain will allow to develop scientifically sound measures to expand its application in Ukraine, in particular in business, finance, banking, insurance.

Key words: blockchain, blockchain technology, bitcoin, entrepreneurship, advantages of blockchain, disadvantages of blockchain, decentralized system, digital transformation, economy.

ІНТЕГРОВАНА СИСТЕМА ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНИХ МОДЕЛЕЙ ДЛЯ УПРАВЛІННЯ ЗНАННЯМИ ПРОЄКТНО-ОРІЄНТОВАНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Інна ЧАЙКОВСЬКА

Хмельницький університет управління та права імені Леоніда Юзькова

<https://orcid.org/0000-0001-7482-1010>

e-mail: inna.chaikovska@gmail.com

У статті вперше розроблена інтегрована система економіко-математичних моделей для управління знаннями проєктно-орієнтованих підприємств. Дана система складається з двох підсистем: підсистема управління знаннями операційної діяльності підприємства та підсистема управління знаннями проєктної діяльності підприємства. Система містить наступні блоки: визначення цілей системи управління знаннями (СУЗ) проєктно-орієнтованого підприємства, тобто критеріїв ефективності для СУЗ та окремо для її підсистем; оцінювання підсистеми управління знаннями (ПУЗ); встановлення взаємозв'язку ПУЗ та критерію ефективності; формування сценаріїв розвитку; вибір оптимального сценарію розвитку; оптимізація проблемних місць сценарію; формування управлінського рішення. В рамках розробленої інтегрованої системи використано 13 економіко-математичних моделей. Реалізація інтегрованої системи економіко-математичних моделей для управління знаннями здійснювалося для проєктно-орієнтованого підприємства комунального сектору України МКП «Хмельницьктеплокомуненерго».

Ключові слова: інтегрована система, управління знаннями, проєктно-орієнтоване підприємство, економіко-математична модель.

<https://doi.org/10.31891/mdes/2022-4-17>

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ У ЗАГАЛЬНОМУ ВИГЛЯДІ ТА ЇЇ ЗВ'ЯЗОК ІЗ ВАЖЛИВИМИ НАУКОВИМИ ЧИ ПРАКТИЧНИМИ ЗАВДАННЯМИ

На сьогоднішній день знання підприємства виступають новим фактором виробництва та стають ключовим елементом бізнес-процесів. Ефективне управління знаннями на проєктно-орієнтованих підприємствах стає дедалі гострішим та все більш актуальним питанням. Вирішення даного питання вимагає побудови інтегрованої системи економіко-математичних моделей для управління знаннями проєктно-орієнтованих підприємств із врахуванням специфіки їх діяльності, а також особливостей функціонування підсистеми управління знаннями як операційної, так і проєктної діяльності.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

У роботі [1] розглядаються моделі управління знаннями (КММ), які найчастіше використовуються у практиці підприємств. Встановлено, що КММ відіграють життєво важливу роль для швидкого розвитку технологій та появи нових продуктів і послуг у суспільстві. У цьому дослідженні підготовлено теоретичну основу для мультиагентної системи управління знаннями, і організації можуть використовувати пов'язані моделі відповідно до їх організаційної структури та особливостей функціонування. Зазначено, що при наявності великої кількості КММ, значна кількість моделей ще буде створена в майбутньому, адже дане питання є досить актуальним.

У роботі [2] описано схему математичної моделі системи управління знаннями в організації. Також успішно продемонстровано, що можна отримати рекомендації щодо проєктування, використовуючи модель. У запропонованій моделі передача знань визначається за допомогою трьох факторів (прибутки, витрати та перешкоди).

У дослідженні [3] обговорюються методи математичного моделювання для представлення та керування людськими знаннями, які по суті є нечіткими та залежними від контексту. У цій роботі також запропоновано новий метод нечіткої лінійної регресії для даних, у яких існує безліч різних вихідних даних для одного і того ж входу. Основною ідеєю запропонованої методики є відображення даних окремих оцінювачів у простір параметрів моделі, максимально зберігаючи зв'язки між думками оцінювачів.

У роботі [4] запропоновано математичну модель для оцінки організаційних можливостей навчання в контексті управління знаннями в компаніях. Оскільки спрощення та розвиток рівня навчання в будь-якій організації видається необхідним, у цій статті представлено математичну модель для максимізації організаційних можливостей навчання. Запропонована математична модель зосереджена на необхідних витратах, праці та капіталу для реалізації деяких ефективних вимірів про здатність до навчання в різних частинах організації.

У дослідженні [5] зазначено, що у нинішньому макроекономічному сценарії прийняття економічних рішень у будь-якій державній організації має підтримуватися відповідним економіко-інтелектом. В роботі представлено модель управління знаннями, засновану на структурі «вхід-випуск», яка дає змогу знати економічний вплив інвестицій. Ця модель підтримується інформаційною системою, яка сприятиме економічним аналітикам у прийнятті рішень у сфері державних інвестицій. Модель і система були застосовані в галузі оборони для оцінки економічного впливу низки інвестиційних програм в авіаційному секторі. Результати цього дослідження підкреслюють, що інвестиції в оборонну сферу мають велике значення для економіки та зосереджені на ключових галузях економіки. Набір програм має велику складність, оскільки охоплює закупівлі, включаючи технічну допомогу, консалтинг, виробничі системи, матеріально-технічне забезпечення, навчання, конструювання матеріалів, розробку комп'ютерних і комунікаційних систем, розробку електронного обладнання, фінансові домовленості та інші.

У роботі [6] досліджено важливість процесів управління знаннями в проектно-орієнтованій організації. Зазначена необхідність вивчення питання управління знаннями про проекти із врахуванням різних рівнів зрілості підприємства з управління проектами. У зв'язку з дослідницьким та індуктивним характером цього дослідження в якості методології дослідження було обрано якісні методи. У цій роботі представлені часткові результати проведеного дослідження дослідницької організації з найнижчим рівнем зрілості. Результат показує, що створення та одержання знань є найважливішими процесами, тоді як передача та повторне використання знань не настільки важливі, як два інші процеси.

ВИДІЛЕННЯ НЕВИРІШЕНИХ РАНІШЕ ЧАСТИН ЗАГАЛЬНОЇ ПРОБЛЕМИ, КОТРИМ ПРИСВЯЧУЄТЬСЯ СТАТТЯ

Незважаючи на значну кількість досліджень у даному напрямку, які спрямовані на побудову економіко-математичних моделей для управління знаннями проектно-орієнтованих підприємств, невирішеним залишається питання побудови системи управління знаннями проектно-орієнтованого підприємства як комплексу взаємопов'язаних моделей, котрі дозволяють приймати обґрунтовані ефективні управлінські рішення у сфері управління знаннями з метою досягнення цільових значень критеріїв економічної ефективності діяльності підприємства.

ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ

Метою статті є розробка інтегрованої системи економіко-математичних моделей для управління знаннями проектно-орієнтованого підприємства.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

У попередніх дослідженнях автором розроблені економіко-математичні моделі для управління знаннями проектно-орієнтованого підприємства (таблиця 1).

Таблиця 1

Комплекс економіко-математичних моделей інтегрованої системи управління знаннями проектно-орієнтованого підприємства

Номер моделі	Назва моделі	Опис моделі та методів, які використано для її побудови
1	2	3
Операційна діяльність		
1	Економіко-математична модель формування комплексної оцінки та визначення рівня зрілості системи управління знаннями підприємства [7]	Використано сірий реляційний аналіз та метод аналізу ієрархій
2	Моделі залежності показника економічної ефективності діяльності підприємства від комплексного показника системи управління знаннями підприємства [8]	Побудовано експоненціальну, лінійну, логарифмічну, поліноміальну, степеневу залежність. Для підприємства обирається оптимальна модель залежності із врахуванням величини достовірності апроксимації. Обрана модель дозволяє визначити необхідне значення комплексного показника системи управління знаннями підприємства з метою досягнення цільового значення показника економічної ефективності діяльності підприємства
3	Моделі комплексної оцінки працівника при підборі персоналу в системі управління знаннями підприємства [9]	Встановлено найбільш вагомі фактори оцінки працівника при підборі персоналу із використанням експертного опитування та методу побудови мажоритарного відношення переваг на множині факторів, що оцінюються. Визначено рівень взаємозв'язку між обраними факторами

1	2	3
4	Економіко-математична модель формування підрозділу (команди проєкту) [10]	Для комплексної оцінки оптимальності складу структурного підрозділу з управління знаннями (команди проєкту) застосуються елементи комбінаторики, експертне опитування та метод безпосередньої оцінки
Проектна діяльність		
5	Економіко-математична модель для визначення комплексної оцінки рівня сформованості областей знань з управління проєктами на підприємстві та визначення рівня зрілості підприємства з управління проєктами [11]	Використано теорію нечітких множин та експертний метод безпосередньої оцінки. Для визначення рівня прояву складових в якості функції належності використана шкала Харрінгтона
6	Економіко-математична модель, яка дозволяє оцінити вплив системи управління знаннями проєктної діяльності підприємства на успішну реалізацію проєктів	Модель дозволяє визначити ймовірність успішної реалізації проєктів на підприємстві із використанням нечіткої логіки, а саме нечіткого логічного висновку Мамдані
7	Моделі залежності показника економічної ефективності діяльності підприємства від успіху проєкту	Побудовано експоненціальну, лінійну, логарифмічну, поліноміальну, степеневу залежність. Для підприємства обирається оптимальна модель залежності із врахуванням величини достовірності апроксимації. Обрана модель дозволяє визначити необхідне значення ймовірності успішної реалізації проєктів з метою досягнення цільового значення показника економічної ефективності діяльності підприємства
8	Економіко-математична модель формування оптимального складу команди проєкту за рівнем знань в сучасних умовах, яка дозволяє успішно реалізувати проєкт [12]	Модель передбачає застосування елементів комбінаторики для визначення можливих комбінацій працівників підрозділів. Також використано знання експертів та метод Фішберна для визначення вагових коефіцієнтів областей знань. Побудована карта знань підприємства, ієрархічне дерево областей знань проєкту із використанням системи відношень переваг. Використана модифікована шкала Харрінгтона для оцінювання рівня знань потенційних членів команди проєкту
9	Використання моделі Лотки-Вольтерри для управління знаннями проєкту [13]	Досліджено вплив вхідних показників на максимальний рівень згенерованих знань у його коливальному процесі під час реалізації проєкту
10	Економіко-математична модель визначення оптимальної тривалості робіт проєкту з метою генерації нових знань [14]	Модель дозволяє оптимізувати область знань «Управління термінами проєкту» підприємства. Модель передбачає застосування елементів комбінаторики для визначення можливих комбінацій тривалості етапів. Також застосовувались знання експертів та метод безпосередньої оцінки для визначення вагових коефіцієнтів етапів проєкту
11	Економіко-математична модель визначення комплексної оцінки ризиків інвестиційного проєкту підприємства [15]	Модель дозволяє оптимізувати область знань «Управління ризиками проєкту» підприємства. Модель побудована із використанням нечіткої логіки та враховує ймовірність настання кожного із визначених ризиків та рівень впливу кожного з них на проєкт. Вірогідність настання ризиків задається експертами у вигляді балів та перетворюється у лінгвістичні терми, а рівень впливу кожного з них на проєкт - відношенням переваги та визначається за допомогою ваг Фішберна.
12	Застосування статистичного методу та елементів теорії ігор до значень показника чистого приведенного доходу проєкту [16, 17]	Модель дозволяє оптимізувати область знань «Управління вартістю проєкту» підприємства. З метою обрання підприємством найменш ризикового проєкту запропоновано до значень показника чистого приведенного доходу за кожен рік реалізації проєкту застосувати статистичний метод оцінки ризику, а також критерій, які використовуються при прийнятті рішення в умовах невизначеності: критерій Вальда; критерій домінуючого результату; критерій Севіджа; критерій Лапласа; критерій Гурвіца
13	Економіко-математична модель вибору проєкту для реалізації [18]	Модель дозволяє оптимізувати область знань «Управління вмістом (масштабом) проєкту» підприємства. Застосовано метод аналізу ієрархії, який дозволяє кількісно визначити порівняльну важливість критеріїв та субкритеріїв оцінки кожного з проєктів та вибору оптимального

Джерело: сформовано автором на основі [7-18]

Розроблені моделі використано при розробці інтегрованої системи економіко-математичних моделей для управління знаннями проєктно-орієнтованого підприємства (рис.1).

На рис.1 використано наступні умовні позначення: СУЗ – система управління знаннями; ПОП – проектно-орієнтоване підприємство; ПУЗ – підсистема управління знаннями; ОДП – операційна діяльність підприємства; ПДП – проектна діяльність підприємства.

Блок «Визначення цілей СУЗ» передбачає визначення загальної цілі СУЗ ПОП та цілей у вигляді критеріїв ефективності для ПУЗ ОДП ($EI_{цiл(2)}$) та ПУЗ ПДП ($EI_{цiл(5)}$).

Блок «Оцінювання ПУЗ» передбачає комплексне оцінювання підсистем управління знаннями (операційної та проектної). Для комплексної оцінки ПУЗ ОДП запропонована «Модель 1» (таблиця 1) із використанням методу аналізу ієрархій та сірого реляційного аналізу. Входами у дану модель є: $[x_{1(1)}(t)...x_{43(1)}(t)]$ – вхідні показники для визначення комплексної оцінки системи управління знаннями операційної діяльності підприємства, яке досліджується в рамках критеріїв «Люди», «Технології», «Процеси» у визначений період t ; $[x_{e1}(t)...x_{e43}(t)]$ – вхідні показники для підприємства-еталона; $[w_{1(1)}...w_{43(1)}]$ – вагові коефіцієнти показників.

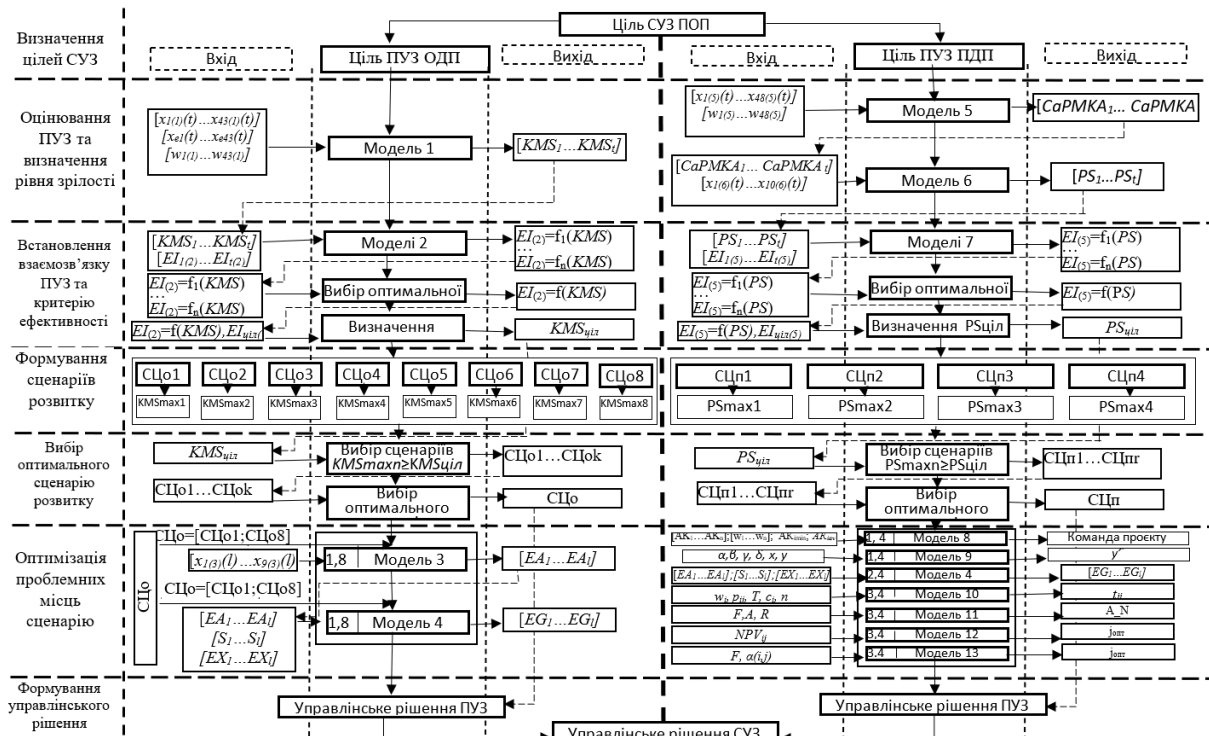


Рис. 1. Інтегрована система економіко-математичних моделей для управління знаннями проектно-орієнтованого підприємства

Виходом «Моделі 1» є $[KMS_1...KMS_t]$ – комплексна оцінка системи управління знаннями операційної діяльності підприємства, котре досліджується. Для оцінювання ПУЗ ПДП використана «Модель 5» та «Модель 6». «Модель 5» дозволяє визначити комплексну оцінку рівня сформованості областей знань з управління проектами (згідно РМВОК). Входами у дану модель є: $[x_{1(5)}(t)...x_{48(5)}(t)]$ – вхідні показники для визначення комплексної оцінки рівня сформованості областей знань з управління проектами (управління інтеграцією, вмістом, термінами, вартістю, якістю, ресурсами, комунікаціями, ризиками, закупівлями, зацікавленими сторонами проекту) підприємства, яке досліджується, у визначений період t ; $[w_{1(5)}...w_{48(5)}]$ – вагові коефіцієнти вхідних показників моделі. Виходом «Моделі 5» є $[CaPMKA_1... CaPMKA_t]$ – комплексна оцінка рівня сформованості областей знань підприємства, яке досліджується, у визначений період t . «Модель 6» дозволяє визначити вплив ПУЗ ПДП на успіх проекту (ймовірність успішної реалізації проекту). Входами у «Модель 6» є $[CaPMKA_1... CaPMKA_t]$ – вихід «Моделі 5», $[x_{1(6)}(t)...x_{10(6)}(t)]$ – вхідні показники в рамках критеріїв «Управління знаннями проекту (РКМ)», та «Управління знаннями між проектами (КМаР)» для підприємства, яке досліджується, у визначений період t . Виходом «Моделі 6» є $[PS_1...PS_t]$ – ймовірність успішної реалізації проектів на підприємстві у період t .

Блок «Встановлення взаємозв'язку ПУЗ та критерію ефективності» дозволяє знайти вплив ПУЗ на встановлений цільовий критерій ефективності. Даний блок передбачає побудову моделей взаємозв'язку, вибір оптимальної моделі та визначення цільового значення отриманого

комплексного показника, що характеризує ПУЗ, котрий був отриманий у попередньому блоці. Входами у «Моделі 2» для операційної діяльності підприємства є: $[KMS_1...KMS_t]$ – вихід «Моделі 1»; $[EI_{t(2)}...EI_{t(2)}]$ – значення обраного показника ефективності для ПУЗ ОДП $EI_{(2)}$ в динаміці за період t . Виходами у «Моделі 2» є $[EI_{(2)}=f_1(KMS)...EI_{(2)}=f_n(KMS)]$ – комплекс моделей взаємозв'язку між $EI_{(2)}$ та KMS . Серед побудованих моделей обирається оптимальна та, згідно обраної моделі, та встановленого підприємством цільового значення критерію ефективності $EI_{цiл(2)}$ визначається цільове значення $KMS_{цiл}$ – цільове значення комплексної оцінки системи управління знаннями операційної діяльності підприємства, котре досліджується. Входами у «Моделі 7» для проєктної діяльності підприємства є: $[PS_1...PS_t]$ – вихід «Моделі 6»; $[EI_{t(5)}...EI_{t(5)}]$ – значення обраного показника ефективності для ПУЗ ПДП $EI_{(5)}$ в динаміці за період t . Виходами у «Моделі 7» є $[EI_{(5)}=f_1(PS)...EI_{(5)}=f_n(PS)]$ – комплекс моделей взаємозв'язку між $EI_{(5)}$ та PS . Серед побудованих моделей обирається оптимальна $EI_{(5)}=f(PS)$ та, згідно обраної моделі, та встановленого підприємством цільового значення критерію ефективності $EI_{цiл(5)}$ визначається цільове значення $PS_{цiл}$ – цільове значення ймовірності успішної реалізації проєктів на підприємстві.

Блок «Формування сценаріїв розвитку». Для ПУЗ ОДП сформовані наступні сценарії розвитку: СЦо1 - сценарій «Люди», СЦо2 - сценарій «Технології», СЦо3 - сценарій «Навчання», СЦо4 - сценарій «Інноваційна діяльність», СЦо5 - сценарій «Інноваційні процеси», СЦо6 - сценарій «Інноваційна співпраця», СЦо7 - сценарій «Операційна діяльність», СЦо8 - сценарій «Комплексний». Із використанням аналізу чутливості для кожного сценарію (в рамках однойменного критерію) складові показники збільшено до максимально можливого рівня, за умови, що інші параметри залишаються незмінними, та відслідковано вплив даних змін на кінцеві характеристики (для операційної діяльності – KMS). Таким чином для кожного сценарію визначено максимально можливе значення KMS (KMS_{max1} , KMS_{max2} .. KMS_{max8}). Для ПУЗ ПДП сформовані наступні сценарії розвитку: СЦп1 – сценарій «Управління знаннями проєкту», СЦп2 – сценарій «Управління знаннями між проєктами», СЦп3 – «Управління знаннями про управління проєктами», СЦп4 – сценарій «Комплексний». Аналогічно операційній діяльності для проєктної знайдено PS_{max1} , PS_{max2} , PS_{max3} , PS_{max4} .

Блок «Вибір оптимального сценарію розвитку» передбачає відбір сценаріїв згідно умови: для операційної діяльності $KMS_{maxn} \geq KMS_{цiл}$, для проєктної – $PS_{maxn} \geq PS_{цiл}$, а також вибір оптимального з обраних сценаріїв за умовою мінімізації витрат.

Блок «Оптимізація проблемних місць сценарію» включає моделі в рамках окремих сценаріїв з метою прийняття управлінського рішення. Для ПУЗ ОДП це «Модель 3» та «Модель 4», котрі можна використати при реалізації сценарію 1 («Люди») та сценарію 8 («Комплексний»). «Модель 3» – це модель комплексної оцінки працівника при підборі персоналу в системі управління знаннями підприємства. Входом у дану модель є $[x_{1(3)}(l)...x_{9(3)}(l)]$ – вхідні показники професійної, інтелектуальної та соціальної складової для кандидата l . Виходом у «Моделі 3» є $[EA_1...EA_l]$ – комплексна оцінка працівника l (EA) в системі управління знаннями підприємства та рекомендація стосовно обрання кандидата з максимальним значенням EA . «Модель 4» – це модель формування підрозділу з управління знаннями (комплексної оцінки оптимальності складу структурного підрозділу). Входами у «Модель 4» є: $[EA_1...EA_l]$ – індивідуальні показники потенційних працівників підрозділу (професійна та інтелектуальна складові); $[S_1...S_l]$ – індивідуальні показники потенційних працівників підрозділу (знання, зацікавленість і досвід вирішення аналогічних задач); $[EX_1...EX_l]$ – групові показники (соціальна взаємодія між членами групи). Виходом «Моделі 4» є $[EG_1...EG_l]$ – комплексна оцінка групи працівників підприємства, створеної для генерації нового знання та рекомендація стосовно формування структурного підрозділу. Для ПУЗ ПДП це «Модель 4», «Модель 8», «Модель 9», «Модель 10», «Модель 11», «Модель 12», «Модель 13». «Модель 4» може бути використана для сценарію 2 та 4 з метою формування Офісу з управління проєктами. «Модель 8» – економіко-математична модель формування оптимального складу команди проєкту за рівнем знань. Входами у «Модель 8» є: $[AK_1...AK_n]$ – бальна оцінка області знань (Area of Knowledge) працівника, n – кількість областей знань, яким має відповідати працівник підрозділу; $[w_1...w_n]$ – вагові коефіцієнти (рівень впливу) для областей знань; AK_{imin} – мінімальний рівень знань для кожної області знань; AK_{iav} – середній рівень знань для комбінацій працівників з одного підрозділу. Виходом «Моделі 8» є рекомендація стосовно оптимального складу команди проєкту за рівнем знань. У якості вхідних показників «Моделі 9» запропоновано використовувати: ймовірність того, що обсяги корисної та необхідної інформації збільшаться (α); ймовірність того, що наявна корисна та необхідна інформація перетвориться у знання (β); ймовірність того, що для формування знань буде відсутня необхідна інформація (γ); ймовірність того, що для формування та збільшення обсягу

знань буде достатньо наявної корисної інформації та налагоджених каналів комунікації на підприємстві під час реалізації проєкту (δ); усереднене початкове значення наявної інформації з різних областей знань для реалізації проєкту за 10-бальною шкалою (x); усереднене початкове значення наявних знань з різних областей знань для реалізації проєкту за 10-бальною шкалою (y). Виходом «Моделі 9» є y' – згенерований рівень знань. Входами у «Моделі 10» є w_i – вагові коефіцієнти реалізації завдань та генерації знань на окремому етапі, які встановлені експертами; i – номер етапу проєкту; p_{ij} – ймовірність виконання поставлених завдань на певному етапі, тобто генерація нових знань за встановлений термін; j – варіант кількості днів реалізації завдань проєкту та генерації нового знання на певному етапі; T – загальна тривалість проєкту; c_i – витрати на i -му етапі проєкту для реалізації встановлених завдань та генерації нового знання за одиницю часу; n – кількість етапів, за допомогою яких реалізується проєкт. Виходом «Моделі 10» є оптимальна тривалість етапів проєкту t_{ij} . Входами у «Моделі 11» є F – ієрархія існуючих ризиків проєкту (ієрархічне дерево логічного висновку); A – набір якісних оцінок кожного фактору в ієрархії (лінгвістичні терми); R – система відношень переваг одних ризиків над іншими (для одного рівня ієрархії). Виходом «Моделі 11» є A_N – комплексний показник ризиків інвестиційного проєкту. Входами у «Моделі 12» є NPV_{ij} – значення показника чистого приведенного доходу за кожен рік (i) реалізації проєкту (j). Виходом у «Моделі 12» є рекомендація обрання оптимального проєкту j_{opt} . Входами у «Моделі 13» є F – ієрархія обраних критеріїв проєкту, $a(i,j)$ – попарні порівняння критеріїв та проєктів. Виходом у «Моделі 12» є рекомендація обрання оптимального проєкту j_{opt} .

Блок «Формування управлінського рішення» передбачає формування управлінського рішення для ПУЗ ОДП, ПУЗ ПДП та формування єдиного управлінського рішення у вигляді вектора необхідних змін з метою досягнення встановленої цілі СУЗ ПОП.

Розроблена інтегрована система відповідає загальним методологічним принципам побудови інтегрованих систем: принципу розвитку, адже передбачає необхідність та можливість постійного вдосконалення економіко-математичних моделей, котрі входять до її складу та можливість інтегрування нових моделей за необхідності; принципу єдності, тому що комплекс економіко-математичних моделей інтегрованої системи відображені в єдиній структурі взаємопов'язаних блоків. Використано спільний підхід до методологічних підходів при побудові однотипних моделей, які використовуються в підсистемах управління знаннями; принципу відносної автономності, адже система розроблених моделей дозволяє виділяти відносно самостійні частини, які можна використовувати відокремлено для вирішення визначеного завдання, не очікуючи завершення робіт по всій системі моделей; принципу відповідності та адаптації, адже розроблені моделі враховують особливості підсистем управління знаннями шляхом підбору та деталізації вхідних показників, а також моделі можна адаптувати до будь-яких підприємств із врахуванням особливостей їх діяльності. Також розроблена система враховує принцип орієнтації на цільові значення показників, адже враховуються критерії ефективності як для ПУЗ ОДП, так і для ПУЗ ПДП; принцип необхідного різноманіття шляхом підбору відповідного математичного апарату для кожної моделі із врахуванням особливостей процесу, що моделюється; принцип взаємного доповнення груп моделей, оскільки для досліджуваних підсистем управління знаннями розроблено моделі, котрі дозволяють оцінити стан підсистеми управління знаннями, її взаємозв'язок із обраними критеріями ефективності; формування та вибір оптимального сценарію розвитку; моделі для оптимізації проблемних місць сценарію, що у комплексі дозволяють приймати ефективні обґрунтовані управлінські рішення. Також враховано принцип інформаційного зв'язку моделей, оскільки вихідна інформація одних моделей виступає вхідною інформацією для інших моделей.

Результати застосування розробленої інтегрованої систему управління знаннями для проєктно-орієнтованого підприємства МКП «Хмельницьктеплокомуненерго» представлені у таблиці 2.

ВИСНОВКИ З ДАНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ РОЗВІДОК У ДАНОМУ НАПРЯМІ

У статті вперше розроблена інтегрована система економіко-математичних моделей для управління знаннями проєктно-орієнтованих підприємств. Дана система складається з двох підсистем: підсистема управління знаннями операційної діяльності підприємства та підсистема управління знаннями проєктної діяльності підприємства.

Таблиця 2

**Результати застосування розробленої інтегрованої системи управління знаннями на
МКП «Хмельницьктеплокомуненерго»**

Блок	ПУЗ ОДП		ПУЗ ПДП	
	Складові елементи	Результат	Складові елементи	Результат
Визначення цілей СУЗ	Ціль СУЗ ПОП – покращення показників конкурентоспроможності підприємства			
	Ціль ПУЗ ОДП (($EL_{цiл(2)}$)	Підвищення продуктивності праці на одного працюючого (ПП) до рівня 70000 грн.	Ціль ПУЗ ПДП (($EL_{цiл(5)}$)	Зменшення споживання електроенергії по підприємству до рівня 9200 тис.кВт*год
Оцінювання ПУЗ та визначення рівня зрілості	Модель 1	$KMS_{2015}=0,531$ $KMS_{2016}=0,578$ $KMS_{2017}=0,602$ $KMS_{2018}=0,630$ $KMS_{2019}=0,627$ $KMS_{2020}=0,634$	Модель 5	$CaPMKA_{2016}=5,15$ $CaPMKA_{2017}=5,27$ $CaPMKA_{2018}=5,65$ $CaPMKA_{2019}=5,86$ $CaPMKA_{2020}=5,90$
			Модель 6	$PS_{2016}=51,80$ $PS_{2017}=54,60$ $PS_{2018}=55,50$ $PS_{2019}=59,80$ $PS_{2020}=61,60$
	Рівень зрілості з управління знаннями	на межі між середнім та вище середнього рівнем	Рівень зрілості з управління проектами	на межі між середнім та вище середнього рівнем
Встановлення взаємозв'язку ПУЗ та критерію ефективності	Моделі 2 Позначення: $KMS(x)$; продуктивність праці 1 працюючого в місяць, грн. (y).	$y = 321170x - 142064$ $y = 537,57e^{0,5172x}$ $y = 187430\ln(x) + 146749$ $y = -880424x^2 + 1E+06x - 441142$ $y = -1E+07x^3 + 2E+07x^2 - 1E+07x + 2E+06$ $y = 466303x^{4,398}$	Моделі 7 Позначення: $PS, \%$ (x); споживання електроенергії по підприємству, тис.кВт*год (y).	$y = -199,7x + 23325$ $y = 30552e^{-0,017x}$ $y = -11394\ln(x) + 57987$ $y = 535267x^{-0,941}$ $y = 18,417x^2 - 2294,4x + 82650$ $y = -3,8048x^3 + 662,08x^2 - 38512x + 760517$
	Вибір оптимальної	$y = 187430\ln(x) + 146749$.	Вибір оптимальної	$y = 535267x^{-0,941}$.
	Визначення $KMS_{цiл}$	0,664	Визначення $PS_{цiл}$	75,06 %
Формування сценаріїв розвитку	СЦо1 - сценарій «Люди», СЦо2 - сценарій «Технології», СЦо3 - сценарій «Навчання», СЦо4 - сценарій «Інноваційна діяльність», СЦо5 - сценарій «Інноваційні процеси», СЦо6 - сценарій «Інноваційна співпраця», СЦо7 - сценарій «Операційна діяльність», СЦо8 - сценарій «Комплексний».		СЦп1 - сценарій «Управління знаннями проекту», СЦп2 - сценарій «Управління знаннями між проектами», СЦп3 - «Управління знаннями про управління проектами», СЦп4 - сценарій «Комплексний».	
	$KMS_{max1}=0,688$; $KMS_{max2}=0,729$; $KMS_{max3}=0,672$; $KMS_{max4}=0,685$; $KMS_{max5}=0,733$; $KMS_{max6}=0,655$; $KMS_{max7}=0,679$; $KMS_{max8}=1,000$.		$PS_{max1}=74,2 \%$ $PS_{max2}=63,7 \%$ $PS_{max3}=74,3 \%$ $PS_{max4}=100 \%$	
Вибір оптимального сценарію розвитку	Вибір сценаріїв $KMS_{max} \geq KMS_{цiл}$	СЦо1, СЦо2, СЦо3, СЦо4, СЦо5, СЦо7, СЦо8	Вибір сценаріїв $PS_{max} \geq PS_{цiл}$	СЦп4
	Вибір оптимального сценарію	СЦо3 $KMS_{max3}=0,672$	Вибір оптимального сценарію	СЦп4 $PS_4=75,10$
Оптимізація проблемних місць сценарію	Модель 3	-	Модель 8	+
	Модель 4	-	Модель 9	+
			Модель 4	+
			Модель 10	+
			Модель 11	+
			Модель 12	+
			Модель 13	+
Формування управлінського рішення	Управлінське рішення ПУЗ ОДП	збільшення частки працівників, які здійснювали навчання в навчальних закладах з 7 % до 15%; збільшення витрат на навчання з 0,6 % до 3 % від фонду оплати праці	Управлінське рішення ПУЗ ПДП	показник <i>People</i> (команда проекту) збільшити до рівня 10 балів (модель 8); <i>Pr3</i> (обмін та використання знань) - до рівня 5 балів (із використанням Моделі 9); збільшити $KMaPM$ ($CaPMKA$) - до рівня 8 балів (модель 10, 11, 12, 13); створити структурний підрозділ «Офіс управління проектами» (модель 4)
	1) збільшення частки працівників, які здійснювали навчання в навчальних закладах з 7 % до 15%; 2) збільшення витрат на навчання з 0,6 % до 3 % від фонду оплати праці; 3) об'єднане формування команди проекту за рівнем знань з 3,5 бали до 10 балів із використанням «Моделі 8»; 4) підвищити комплексну оцінку рівня сформованості областей знань з управління проектами з 5,9 бали до 8 балів за рахунок: - управління знаннями проекту з 2 до 10 балів (із використанням «Моделі 9»); - оптимізувати визначення масштабу (охоплення) проекту від 4 до 10 балів (із використанням «Моделі 13»); - оптимізувати визначення послідовності робіт проекту, оцінка тривалості робіт проекту, розробка графіку робіт проекту, управління графіком робіт проекту до 10 балів (із використанням «Моделі 10»); - вдосконалити оцінку витрат проекту з 4 до 10 балів (із використанням «Моделі 12»); - вдосконалити розвиток та управління командою проекту з 2 до 10 балів (із використанням «Моделі 8»); - вдосконалити визначення ризиків проекту, якісний аналіз ризиків проекту, кількісний аналіз ризиків проекту, план реагування на ризики до 10 балів (із використанням «Моделі 11»); 5) створити структурний підрозділ «Офіс управління проектами» (із використанням «Моделі 4»).			

Джерело: сформовано автором

Система містить наступні блоки: визначення цілей системи управління знаннями (СУЗ) проектно-орієнтованого підприємства, тобто критеріїв ефективності для СУЗ та окремо для її підсистем; оцінювання підсистеми управління знаннями (ПУЗ); встановлення взаємозв'язку ПУЗ та критерію ефективності; формування сценаріїв розвитку; вибір оптимального сценарію розвитку; оптимізація проблемних місць сценарію; формування управлінського рішення. В рамках розробленої інтегрованої системи використано 13 економіко-математичних моделей, розроблених автором. Реалізація інтегрованої системи економіко-математичних моделей для управління знаннями здійснювалося для проектно-орієнтованого підприємства комунального сектору України МКП «Хмельницьктеплокомуненерго». З метою підвищення продуктивності праці на одного працюючого (ПП) до рівня 70000 грн. підприємству необхідно збільшення частки працівників, які здійснювали навчання в навчальних закладах з 7 % до 15%; збільшення витрат на навчання з 0,6 % до 3 % від фонду оплати праці. З метою зменшення споживання електроенергії по підприємству до рівня 9200 тис.кВт*год (за рахунок збільшення ймовірності успішної реалізації проектів до 0,7410) підприємству необхідно обґрунтоване формування команди проекту за рівнем знань з 3,5 бали до 10 балів із використанням «Моделі 8»; підвищити комплексну оцінку рівня сформованості областей знань з управління проектами з 5,9 бали до 8 балів за рахунок: управління знаннями проекту з 2 до 10 балів (із використанням «Моделі 9»); оптимізувати визначення масштабу (охоплення) проекту від 4 до 10 балів (із використанням «Моделі 13»); оптимізувати визначення послідовності робіт проекту, оцінка тривалості робіт проекту, розробка графіку робіт проекту, управління графіком робіт проекту до 10 балів (із використанням «Моделі 10»); вдосконалити оцінку витрат проекту з 4 до 10 балів (із використанням «Моделі 12»); вдосконалити розвиток та управління командою проекту з 2 до 10 балів (із використанням «Моделі 8»); вдосконалити визначення ризиків проекту, якісний аналіз ризиків проекту, кількісний аналіз ризиків проекту, план реагування на ризики до 10 балів (із використанням «Моделі 11»), а також необхідно створити структурний підрозділ «Офіс управління проектами» (із використанням «Моделі 4»).

ЛІТЕРАТУРА:

1. Mohajan H.K. The Impact of Knowledge Management Models for the Development of Organizations / H.K. Mohajan // *Journal of Environmental Treatment Techniques*. – 2017. – Vol. 5. – Is. 1. – P. 12-33.
2. Mathematical Model of Knowledge Management System in an Organization / A.W.Saviour, F. Mahama, N. Kuadey, C. Ankorah // *Global Journal of Management and Business Research: A Administration and Management*. – 2016. –Vol. 16. – Is. 5. – P. 13- 20.
3. Nakamori Y. Systems Methodology and Mathematical Models for Knowledge Management / Y. Nakamori // *Journal of Systems Science and Systems Engineering*. – 2003. – Vol. 12. – №1. – P. 49-72.
4. Alikhani M. A Mathematical Model for Optimizing Organizational Learning Capability / M. Alikhani, H. Fazlol-lahtabar // *Advances in Operations Research*. – 2014. – Vol. 2014. [Електронний ресурс]. – Available at : <http://dx.doi.org/10.1155/2014/490210>
5. Fernández J.R. Knowledge management model proposal based on an economic output input framework / J.R. Fernández, A.V. Castro // 2015. [Електронний ресурс]. – Available at : <https://eprints.ucm.es/id/eprint/30681/1/PAPER%20ABOUT%20KMMEI%20FROM%20JR%20and%20AVALINO.pdf>
6. Sokhanvar Sh. Importance of Knowledge Management Processes in a Project-based organization: a Case Study of Research Enterprise / Sh. Sokhanvar, J. Matthews, P. Yarlagadda // *Procedia Engineering*. – 2014. – № 97. – P. 1825 – 1830.
7. Чайковська І.І. Застосування методу сірого реляційного аналізу для формування комплексної оцінки та визначення рівня зрілості системи управління знаннями підприємства / І.І. Чайковська // *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. – 2022. – № 2. – Том 1. – С. 19-39.
8. Чайковська І.І. Управління знаннями як інструмент підвищення економічної ефективності діяльності підприємств / І.І. Чайковська // *Український журнал прикладної економіки та техніки*. – 2022. – № 1. – Том 7. – С. 72-82.
9. Chaikovska I.I. Economic-mathematical modelling of employee evaluation in the system of enterprise knowledge management / I.I. Chaikovska // *Актуальні проблеми економіки*. – 2016. – № 9 (183). – С. 417-428.
10. Economic-mathematical tools for building up a project team in the system of company's knowledge management / I. Chaikovska, T. Fasolko, L. Vaganova, O. Barabash // *Eastern-European journal of enterprise technologies*. – 2017. – № 3/3 (87). – P. 29-37.
11. Чайковська І.І. Економіко-математична модель формування комплексної оцінки рівня сформованості областей знань з управління проектами на підприємстві / І.І. Чайковська // *Modeling the Development of the Economic Systems*. – 2022. – № 1. – С. 92-107.
12. Чайковська І.І. Розробка економіко-математичної моделі формування команди проекту в сучасних умовах: знанневий аспект / І.І. Чайковська, М.Ю. Чайковський // *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. – 2021. – №3. – С. 129-147.
13. Чайковська І.І. Особливості застосування моделі Лотки-Вольтерри в управлінні знаннями проекту / І.І. Чайковська, А. Гаррасас // *Modeling the Development of the Economic Systems*. – 2021. – № 2. – С.54-61.
14. Chaikovska I.I. Development of an economic-mathematical model to determine the optimal duration of project operations / I. Chaikovska, M. Chaikovskiy // *Eastern-European journal of enterprise technologies (control processes)*. – 2020. – № 3 (105). – P. 34-42.

15. Chaikovska I. Fuzzy model for complex risk assessment of an enterprise investment project / I. Chaikovska, P. Hryhoruk, M. Chaikovskiy // CEUR Workshop Proceedings (ISSN 1613-0073). - 2021. - Vol.3048. - P.163-179.
16. Чайковська І.І. Застосування статистичного методу для оцінювання ризиків інноваційно-інвестиційних проєктів підприємства / І.І. Чайковська // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. - 2020. - № 3. - С.184-189.
17. Чайковська І.І. Оцінка ризиків інвестиційних проєктів підприємства / І.І. Чайковська // Economy digitalization in a pandemic conditions: processes, strategies, technologies: International scientific conference (January 22-23, 2021. Kielce, Poland). - Riga, Latvia : "Baltija Publishing", 2021. С. 260-263.
18. Strategize company's sustainable management of investment project evaluation based on the information support / K. Dumanska, I. Chaikovska, L. Vahanova, D. Kobets // Journal of Information Technology Management (ISSN: Print: 2008-5893; Online: 2423-5059). - 2021. - Vol. 13. - Special Issue: Role of ICT in Advancing Business and Management. - P. 143-158. [Electronic resource]. - website: https://jitm.ut.ac.ir/issue_10477_10826.html

REFERENCES:

1. Mohajan H.K. The Impact of Knowledge Management Models for the Development of Organizations / H.K. Moha-jan // Journal of Environmental Treatment Techniques. - 2017. - Vol. 5. - Is. 1. - P. 12-33.
2. Mathematical Model of Knowledge Management System in an Organization / A.W.Saviour, F. Mahama, N. Kuadey, C. Ankorah // Global Journal of Management and Business Research: A Administration and Management. - 2016. -Vol. 16. - Is. 5. - P. 13- 20.
3. Nakamori Y. Systems Methodology and Mathematical Models for Knowledge Management / Y. Nakamori // Journal of Systems Science and Systems Engineering. - 2003. - Vol. 12. - №.1. - P. 49-72.
4. Alikhani M. A Mathematical Model for Optimizing Organizational Learning Capability / M. Alikhani, H. Fazlol-lahtabar // Advances in Operations Research. - 2014. - Vol. 2014. [Elektronnyi resurs]. - Available at : <http://dx.doi.org/10.1155/2014/490210>
5. Ferández J.R. Knowledge management model proposal based on an economic output input framework / J.R. Ferández, A.V. Castro // 2015. [Elektronnyi resurs]. - Available at : <https://eprints.ucm.es/id/eprint/30681/1/PAPER%20ABOUT%20KMMEI%20FROM%20RICOZ%20and%20AVALINO.pdf>
6. Sokhanvar Sh. Importance of Knowledge Management Processes in a Project-based organization: a Case Study of Research Enterprise / Sh. Sokhanvar, J. Matthews, P. Yarlagadda // Procedia Engineering. - 2014. - № 97. - R. 1825 – 1830.
7. Chaikovska I.I. Zastosuvannia metodu siroho reliatsiinoho analizu dlia formuvannia kompleksnoi otsinky ta vyznachennia rivnia zrilosti systemy upravlinnia znanniamy pidpriemstva / I.I. Chaikovska // Herald of Khmelnytskyi National University. Economic sciences. - 2022. - № 2. - Tom 1. - S. 19-39.
8. Chaikovska I.I. Upravlinnia znanniamy yak instrument pidvyshchennia ekonomichnoi efektyvnosti diialnosti pidp-ryiemstv / I.I. Chaikovska // Ukrainian Journal of Applied Economics. - 2022. - № 1. - Tom 7. - S. 72-82.
9. Chaikovska I.I. Economic-mathematical modelling of employee evaluation in the system of enterprise knowledge management / I.I. Chaikovska // Aktualni problemy ekonomiky. - 2016. - № 9 (183). - С. 417-428.
10. Economic-mathematical tools for building up a project team in the system of companys knowledge management / I. Chaikovska, T. Fasolko, L. Vaganova, O. Barabash // Eastern-European journal of enterprise technologies. - 2017. - № 3/3 (87). - P. 29-37.
11. Chaikovska I.I. Ekonomiko-matematychna model formuvannia kompleksnoi otsinky rivnia sformovanosti obla-stei znan z upravlinnia proiektamy na pidpriemstvi / I.I. Chaikovska // Modeling the Development of the Economic Systems. - 2022. - № 1. - S. 92-107.
12. Chaikovska I.I. Rozrobka ekonomiko-matematychnoi modeli formuvannia komandy proiektu v suchasnykh umovakh: znannievyy aspekt / I.I. Chaikovska, M.Iu. Chaikovskiy // Herald of Khmelnytskyi National University. Economic sciences. - 2021. - №3. - S. 129-147.
13. Chaikovska I.I. Osoblyvosti zastosuvannia modeli Lotky-Volterra v upravlinni znanniamy proiektu / I. Chaikovska, A. Harhasas // Modeling the Development of the Economic Systems. - 2021. - № 2. - S.54-61.
14. Chaikovska I.I. Development of an economic-mathematical model to determine the optimal duration of project operations / I. Chaikovska, M. Chaikovskiy // Eastern-European journal of enterprise technologies (control processes). - 2020. - № 3 (105). - P. 34-42.
15. Chaikovska I. Fuzzy model for complex risk assessment of an enterprise investment project / I. Chaikovska, P. Hryhoruk, M. Chaikovskiy // CEUR Workshop Proceedings (ISSN 1613-0073). - 2021. - Vol.3048. - P.163-179.
16. Chaikovska I.I. Zastosuvannia statystychnoho metodu dlia otsiniuvannia ryzykiv innovatsiino-investytsiinykh proiektiv pidpriemstva / I.I. Chaikovska // Visnyk Khmelnytskoho natsionalnogo universytetu. Ekonomichni nauky. - 2020. - № 3. - S.184-189.
17. Chaikovska I.I. Otsinka ryzykiv investytsiinykh proiektiv pidpriemstva / I.I. Chaikovska // Economy digitalization in a pandemic conditions: processes, strategies, technologies: International scientific conference (January 22-23, 2021. Kielce, Poland). - Riga, Latvia : "Baltija Publishing", 2021. S. 260-263.
18. Strategize companys sustainable management of investment project evaluation based on the information support / K. Dumanska, I. Chaikovska, L. Vahanova, D. Kobets // Journal of Information Technology Management (ISSN: Print: 2008-5893; Online: 2423-5059). - 2021. - Vol. 13. - Special Issue: Role of ICT in Advancing Business and Management. - P. 143-158. [Electronic resource]. - website: https://jitm.ut.ac.ir/issue_10477_10826.html

INTEGRATED SYSTEM OF ECONOMIC AND MATHEMATICAL MODELS FOR KNOWLEDGE MANAGEMENT OF A PROJECT-ORIENTED ENTERPRISE

Inna CHAIKOVSKA

Leonid Yuzkov Khmelnytskyi University of Management and Law

The article for the first time developed an integrated system of economic and mathematical models for knowledge management of project-oriented enterprises. This system consists of two subsystems: the subsystem of knowledge management of operational activities of the enterprise and the subsystem of knowledge management of project activities of the enterprise. The system contains the following blocks: defining the objectives of the knowledge management system (KMS) of the project-oriented enterprise, ie the efficiency criteria for the KMS and separately for its subsystems; assessment of the knowledge management subsystem (KMsS); establishing the relationship between KMsS and efficiency criteria; formation of development scenarios; selection of the optimal development scenario; optimization of problem areas of the script; formation of management decisions. Within the framework of the developed integrated system, 13 economic and mathematical models were used. The implementation of an integrated system of economic and mathematical models for knowledge management was carried out for a project-oriented enterprise of the communal sector of Ukraine MKP "Khmelnytskteplokumunenergo".

Key words: integrated system, knowledge management, project-oriented enterprise, economic-mathematical model.

ДОСЛІДЖЕННЯ ПОТЕНЦІАЛУ СФЕРИ ПЕРЕРОБКИ ПРОДОВОЛЬСТВА ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

Анна ЯГОДЗІНСЬКА

Міжнародний університет бізнесу і права

<https://orcid.org/0000-0002-1548-5800>

У статті проаналізовано сучасний стан та основні проблеми галузі переробки продукції харчової галузі. Встановлено, що Україна має потужний потенціал, який забезпечить продовольчу безпеку не тільки власну, а й світову. Наголошено на тому, що майбутнє екологічне завдання для агропродовольчої галузі полягає у задоволенні зростаючого попиту як на продукти харчування, так і на інші продукти на основі біологічної сировини (включаючи біопаливо та біоенергію) в умовах природних обмежень системи (наприклад, простір, викиди, дефіцит води, енергії, поживних речовин та мінерали). Відмічено, що, такий підхід не дозволить Україні досягти стійкого зростання в галузі. Одним з потенційних рішень для харчового сектору є дослідження потенціалу сировини, яка в даний час майже не використовується у виробництві продуктів харчування. Визначено стратегічні напрями щодо вдосконалення системи зберігання продовольства в Україні зокрема: сировина (якими б досконалими не були післязбиральні операції, неможливо отримати високу віддачу від неякісної сировини); пакувальні станції та первинна обробка; переробка, яка не тільки робить товари істивними тривалий період часу (іноді – роками), але й додає їм економічної цінності та веде до суттєвого зменшення втрат; системи швидкого транспортування та контейнеризація; переробка нетоварної сировини та відходів.

Ключові слова: сфера переробки, продовольство, продовольча безпека, харчова промисловість.

<https://doi.org/10.31891/mdes/2022-4-18>

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ У ЗАГАЛЬНОМУ ВИГЛЯДІ ТА ЇЇ ЗВ'ЯЗОК ІЗ ВАЖЛИВИМИ НАУКОВИМИ ЧИ ПРАКТИЧНИМИ ЗАВДАННЯМИ

В даний час понад мільярд людей в країнах з низьким рівнем доходу недоїдають, при цьому 60% смертей припадає на дітей у віці до п'яти років, що є наслідком нестачі білка, вітамінів та мінералів. Передбачається, що ситуація з продовольчою безпекою ще більше погіршиться внаслідок приросту населення у світі, зміни клімату у поєднанні зі зменшенням доступності необхідних ресурсів, таких як вода, енергія та мінерали та зростаючого попиту на їжу. Беручи до уваги, що кожен кДж калорійності харчового продукту, за оцінками, вимагає від 20 до 25 кДж енергії біоресурсів, з яких виробляється готова до вживання продукція, стає очевидним, що теперішнє агропродовольчє виробництво не буде достатнім для задоволення цього попиту, не кажучи вже про те, щоб забезпечити достатню кількість біомаси для розвитку інших сфер в економіці, що формуються на біологічній основі (наприклад, матеріали на біологічній основі, хімічні речовини та біоенергія). Це робить створює попит на пошук технологій більш стійкого виробництва продуктів харчування актуальним.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Вивченням та дослідженням проблем розвитку харчової промисловості України займалися такі науковці: Артимонова І.В., Бабич М.М., Богданов О.О., Буряк Р.І., Єгоров Б.В., Єременко Д.В., Завгородній А.В., Збарський В.К., Коломицева О.В., Кордзая Н.Р., Кузьменко С.В., Лагодієнко В.В., Пчелянська Г.О., Шаповалова І.О., Шевченко Н.В. та ін. У дослідженнях учених аналізувалися різні аспекти становлення харчової промисловості, її підгалузей, а також пропонувалися теоретичні і практичні рекомендації щодо піднесення рівня господарювання у цій провідній галузі господарського комплексу країни.

ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ

Мета статті: дослідження потенціалу сфери переробки продовольства харчової промисловості.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Залежність Європи від імпорту рослинної біомаси та продуктів зростає, і вона буде стикатися зі зростаючою конкуренцією з боку зростаючого світового населення, їх мінливої структури споживання, а також наслідків кліматичних змін [1]. Нещодавня дискусія про продовольство та паливо чітко вказує на те, що майбутня біоекономіка (тобто непродовольчі програми для використання біомаси) створить додаткові проблеми у доступності сировини. Майбутнє екологічне завдання для агропродовольчої галузі полягає у задоволенні зростаючого попиту як на продукти харчування, так і на інші продукти на основі біологічної сировини

(включаючи біопаливо та біоенергію) в умовах природних обмежень системи (наприклад, простір, викиди, дефіцит води, енергії, поживних речовин та мінерали) [2]. Проте, такий підхід не дозволить Україні досягти стійкого зростання в галузі. Одним з потенційних рішень для харчового сектору є дослідження потенціалу сировини, яка в даний час майже не використовується у виробництві продуктів харчування.



Рис. 1. Індекси ціна на продукцію сільського господарства та виробників промислової продукції (виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів), % до попереднього року
Джерело: побудовано за даними Державної служби статистики сільського господарства

Післязбиральні втрати сільськогосподарської продукції викликані як внутрішніми, так і зовнішніми чинниками (рис. 2).

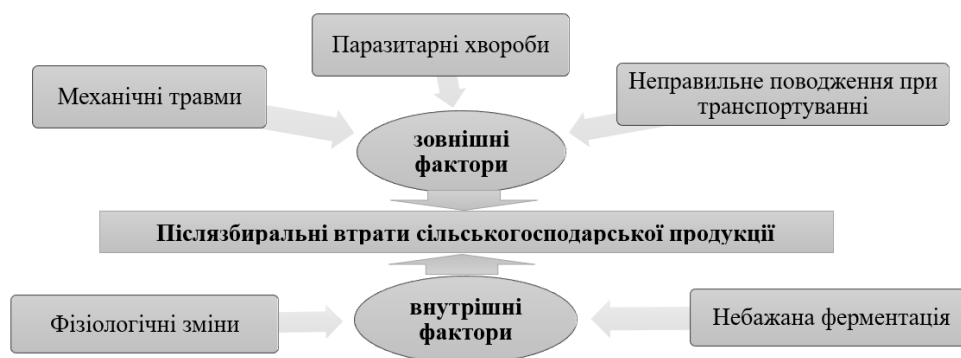


Рис. 2. Внутрішні та зовнішні фактори впливу на післязбиральні втрати сільськогосподарської продукції
Джерело: узагальнено автором

В Україні, крім визначених світових проблем [3], додаються інші, зумовлені специфікою кліматичних умов та спеціалізацією регіонів, рівнем технології аграрного сектору та харчової промисловості, наявністю інфраструктури, логістики тощо (рис. 3).

До зовнішніх факторів, що призводять до втрат після збору врожаю, слід віднести такі [4]:

1) механічна травма. Такий вид пошкоджень типовий для свіжих овочів, фруктів, плодів та яєць, які дуже чутливі до механічних пошкоджень завдяки своїй ніжній текстурі та високому вмісту вологи;

2) неправильне поводження та непридатна упаковка під час транспортування є причиною псування зовнішнього вигляду, різання, розбиття та інших видів травм;

3) паразитарні хвороби. Зараження сільськогосподарської продукції грибами, бактеріями, комахами та іншими організмами є основною причиною її втрат після збору врожаю. Мікроорганізми легко атакують свіжі продукти і швидко поширюються через відсутність природних захисних механізмів у тканинах свіжих продуктів та велику кількість поживних речовин та вологи, що підтримує їх ріст. Боротьба з ураженням продукції після збору врожаю стає дедалі важчим завданням, оскільки кількість доступних пестицидів швидко зменшується при зростаючому занепокоєнні споживачів щодо безпечності харчових продуктів.

До внутрішніх факторів слід віднести фізіологічні зміни та небажану ферментацію. Тканини продукції рослинництва ще живі після збору врожаю та продовжують свою фізіологічну активність. Фізіологічні зміни виникають внаслідок дефіциту мінеральних речовин, травмування при низькій або високій температурі або небажаних умов навколишнього середовища, таких як

висока вологість чи засушливий клімат. Ферментативна активність призводить до перезрівання та старіння продукції рослинництва та псування продукції тваринництва.

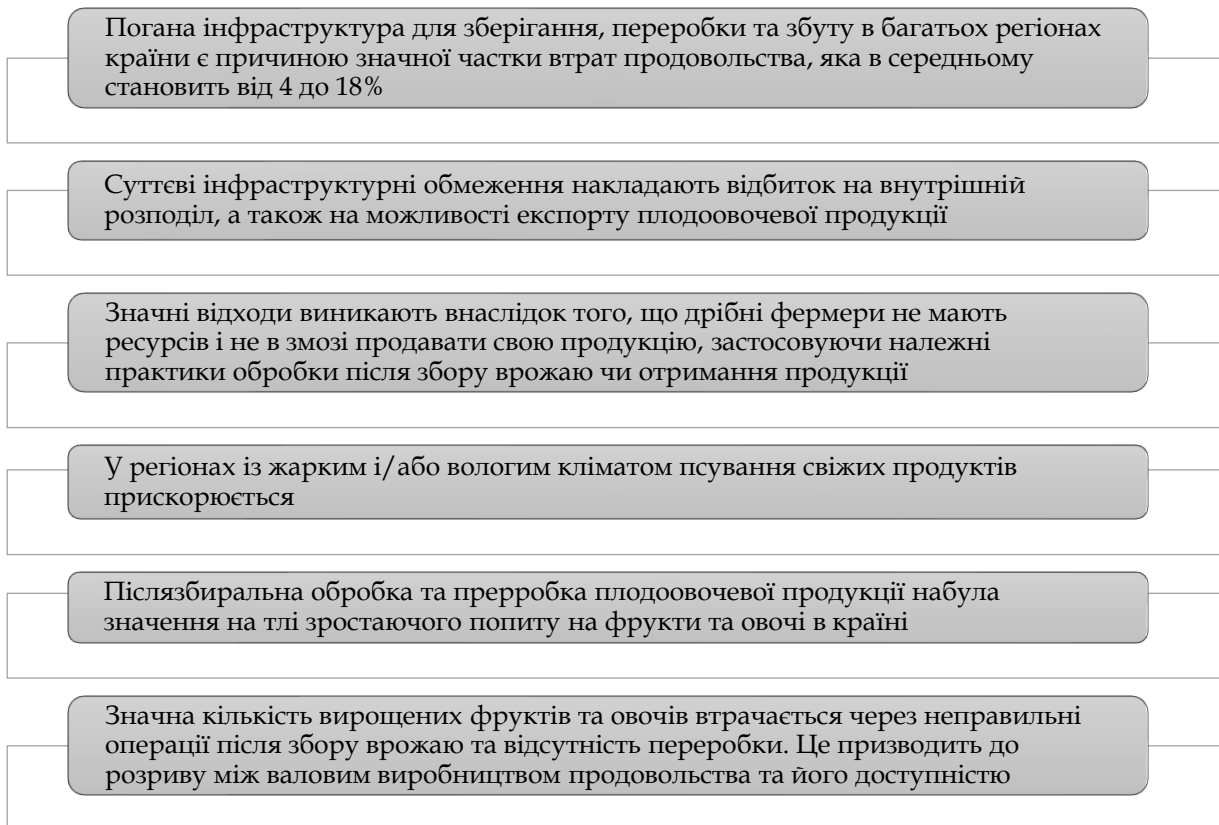


Рис. 3. Основні наслідки відсутності первинної обробки та недостатньо розвинутої інфраструктури в Україні
Джерело: узагальнено автором

Для продукції тваринництва зберігання її в первинному непереробленому стані без спеціальної термічної обробки тривалий період часу неможливе, тому, стосовно післязбирального та довготривалого зберігання продукції далі розглядається лише продукція рослинництва.

В цілому, кліматичні умови України дозволяють вирощувати найрізноманітніші культури в обсягах значно більших від потреб для внутрішнього споживання. Однак через кліматичні умови майже у всіх регіонах по більшості видів продукції збирати урожай можна лише раз на рік, що означає, що зібрану продукцію, зокрема овочі, плоди та фрукти, вживання яких у свіжому вигляді є найбільшим, потрібно зберігати цілий рік до наступного врожаю, що є досить складним завданням, зважаючи на ряд зазначених вище проблем.

В цілому технології зберігання та первинної обробки продукції рослинництва можна розділити на чотири основні групи [5]:

1) Біо. Продукти зберігаються в природному (живому) стані без штучного придушення природних процесів, що в них відбуваються. Цей спосіб не підходить для дуже тривалого зберігання свіжих фруктів та овочів.

2) Анабіоз. Природні біологічні процеси в продуктах штучно сповільнюються або повністю припиняються. Найчастіше цього можна досягти охолодженням/заморожуванням, зневодненням, засолюванням/шугарінгом продуктів та ін. Це найпоширеніший метод зберігання продукції рослинництва, який забезпечує відмінні результати при відносно низьких витратах.

3) Ценоанабіоз. Безпеку продукту забезпечують корисні мікроорганізми. Так зберігаються солоно-ферментовані овочі, вимочені фрукти та силосні корми.

4) Абіоз. Продукція рослинництва зберігається в «неживому», тобто стерилізованому стані. Найчастіше для цього продукти піддають дії високої температури (100°C і вище) або хімічними речовинами, а потім поміщають у герметичні контейнери, щоб запобігти повторному зараженню мікроорганізмами.

Вибір технології зберігання та подальшої переробки продукції рослинництва визначається

не тільки запланованим терміном придатності, а й типом самого продукту. Очевидно, що зерно, фрукти, ягоди, овочі тощо потрібно зберігати та переробляти різними способами. І тому є дві причини: по-перше, різні характеристики самого продукту, адже щось може зберігатися в природному стані тривалий час, а щось може швидко зіпсуватися, якщо його не ретельно обробити; по-друге, різне призначення продуктів, оскільки фрукти, ягоди та багато овочів можна їсти свіжі, а пшеницю перед використанням потрібно перетворити на борошно.

Основним напрямом рослинництва в Україні та основним показником рівня продовольчої безпеки у світі є виробництво зерна, і в першу чергу пшениці. З огляду на це, перш за все варто розглянути технології зберігання та первинної післязбиральної обробки даного виду продукції. Основною технологічною операцією, яка дозволяє привести зерно та насіння до стабільного стану під час зберігання, є сушка, яка дозволяє зберігати зерно протягом багатьох місяців та років: у сухому зерні не утворюється цвіль, бактерії на нього не впливають, воно не проростає. Існує шість основних методів сушіння [6]:

1. Сорбція. Вологе зерно змішується з вологопоглинальним матеріалом (тирсою, силікагелем, хлоридом кальцію тощо), який витягує надлишки води. Також іноді мокре зерно змішують з великою масою сушарки. Переваги цього методу полягають у тому, що він не передбачає нагрівання, а отже, не вимагає великих витрат, тоді як якість зерна взагалі не страждає. Основним недоліком є повільність процесу (один-два тижні) та потреба в додаткових сховищах.

2. Конвективний. Зерно сушать за допомогою нагрітого повітря, яке рухається по складу, випаровує вологу із зерна і несе її із собою.

3. Провідна, або штифтова. Тепло передається зерну через контакт з нагрітою поверхнею (як правило, підлогою). Така сушка має суттєвий недолік – високі витрати на паливо при дуже нерівномірному нагріванні зернової маси.

4. Випромінювання. Зерно нагрівають за допомогою сонячних або інфрачервоних променів. У сприятливу погоду (сонце та вітер) зернову масу можна просто розсипати тонким шаром (10-15 см) на рівній поверхні, і сама природа все висушить. На жаль, цей метод неможливо застосувати для великих підприємств, що працюють на сотнях і тисячах тон зерна, і він потребує затрат робочої сили для постійного пересипання та перегортання.

5. Сублімація або молекулярна сушка. Зерно сушать під вакуумом. Коли повітря висмоктується, зернова маса охолоджується, а вода, що міститься в насінні, виходить на поверхню зерна у вигляді крижаних кристалів. При нагріванні маси ця вода відразу випаровується, минаючи рідку фазу. Цей спосіб повністю зберігає властивості продукту (обсяг, колір, смак і запах) і забезпечує дуже тривале зберігання, але продуктивність молекулярних сушарок дуже низька, а вартість висока.

6. Електричний спосіб. Зернова маса сушиться струмом високої частоти, який нагріває зерно і випаровує воду. Насіння сушать швидко і рівномірно, але спосіб вимагає дуже високих енергетичних витрат.

В даний час фермери в основному використовують технологію конвекції та контактної сушки. Що стосується подальшої переробки зерна, то його подрібнюють на борошно для харчових цілей або для годівлі худоби; частина зерна споживається тваринницькими фермами у первісному вигляді. Зерно рису, гречки та деяких інших сільськогосподарських культур у своєму первісному або злегка смаженому вигляді направляється в торговельну мережу.

Зважаючи на той факт, що споживання плодів, ягід та фруктів в Україні не відповідає раціональній нормі харчування, а саме вживання цих видів продукції бажане у свіжому вигляді, нами розроблено пропозиції щодо зберігання вказаних видів продукції (рис. 4).

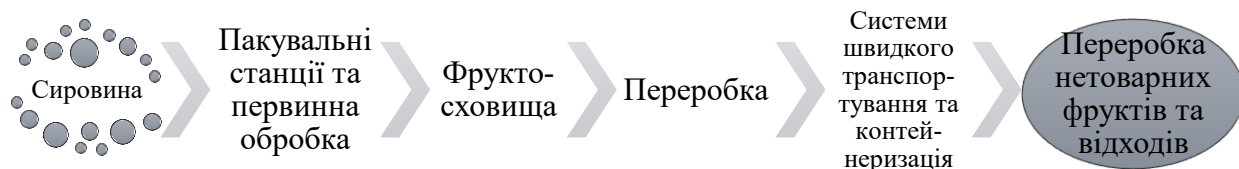


Рис. 4. Стратегічні напрями щодо вдосконалення системи зберігання плодів, ягід та фруктів в Україні
Джерело: розроблено автором

Сировина. Якими б досконалими не були післязбиральні операції, неможливо отримати

високу віддачу від неякісної сировини. Тому вибір відповідних сортів є надзвичайно важливим. Зв'язок виробництва з післязбиральними операціями має важливе значення для оптимізації результатів. Вибір якісного посадкового матеріалу, боротьба з хворобами та шкідниками повинні бути спрямовані на отримання високоякісної продукції. Після дозрівання урожаю слід звернути увагу на техніку та процес збирання. Необхідно стандартизувати показники стиглості та методи збору врожаю для всіх фруктів, плодів та ягід, щоб мінімізувати втрати.

Пакувальні станції та первинна обробка. В Україні практично відсутня культура пакування фруктів. Фрукти пакуються переважно на місці збирання врожаю без будь-якої попередньої обробки, а іноді і транспортуються без упаковки – насипом. У розвинених країнах фрукти відбирають, очищають, поміщають у контейнери та транспортують на пакувальні станції, де їх обрізають (за потреби), сортують, калібрують, фасують у коробки або ящики та охолоджують. Фрукти тимчасово розміщують у сховищах з прохолодною температурою для подальшого завантаження безпосередньо в рефрижератори та подальшого транспортування. Ряд важливих операцій проводиться також на пакувальних станціях: фумігація SO₂, фунгіцидне занурення, поверхневе покриття воском, дозрівання та кондиціонування, парові термічні обробки тощо [6]. Через відсутність належних систем пакування значні обсяги фруктів втрачаються протягом короткого проміжку часу, що призводить до дефіциту продукції для споживачів, економічних втрат з боку виробників та забруднення навколишнього середовища: біомаса розкладається, що призводить до проблем з санітарією та утворенням шкідливих газів. Тому слід заохочувати фермерські господарства та господарства населення до створення пакувальних станцій в вузлових пунктах для посилення збуту свіжої садівничої продукції.

Переробка. На відміну від польових культур, таких як зернові, бобові та олійні, свіжі фрукти та овочі дуже швидко псуються. В результаті, фрукти та овочі утворюють велику кількість відходів. Однак, якщо фрукти піддати обробці, вони можуть стати продуктами з високою доданою вартістю. Переробка не тільки робить ці товари їстівними тривалий період часу (іноді – роками), але й додає їм економічної цінності та веде до суттєвого зменшення втрат фруктів та овочів.

Фруктосховища. З 2 млн фруктів, які вирощуються щорічно, в українських сховищах можуть одночасно зберігатись лише 300 тис. тон [7]. Причому лише третина з них обладнані сучасними технологіями для зберігання. Статистика свідчить, що з усіх наявних овочесховищ лише 30% обладнані сучасними системами зберігання. Вони можуть вміщувати близько 1,5 млн тон товару. За різними підрахунками, нестача місць зберігання призводить до втрат 15% врожаю. Сховище дає змогу фермеру продовжити термін реалізації продукції приблизно на 30% [8].

Системи швидкого транспортування та контейнеризація. В Україні розгалужена система залізничного та морського транспорту, що сприяє використанню контейнерів з охолодженням для перевезення фруктів [9]. Палетизація та контейнеризація значною мірою сприятимуть розвитку міжнародної торгівлі. Залізниця та дороги – дві важливі транспортні системи для переміщення вантажів всередині країни. Використання залізниць для перевезення фруктів може бути значно розширено шляхом забезпечення охолодження та вентиляції, забезпечення складських приміщень для зберігання товарів на місці призначення. Аналогічно дорожні послуги можна було б значно покращити за рахунок розширення доріг та модернізації покриття.

Переробка нетоварних фруктів та відходів. Значні обсяги неліквідних та пошкоджених фруктів, що не уражені інфекціями та грибками, можуть бути перетворені у продукти з доданою вартістю шляхом переробки [10]. Побічні продукти переробки фруктів та овочів також можуть бути ефективно використані, наприклад, у якості кормів для худоби.

Процеси виробництва харчових продуктів зазвичай складаються з виконання ряду основних кроків, так званих операцій (рис. 6).

ВИСНОВКИ З ДАНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ РОЗВІДОК У ДАНОМУ НАПРЯМІ

Таким чином, Майбутнє екологічне завдання для агропродовольчої галузі полягає у задоволенні зростаючого попиту як на продукти харчування, так і на інші продукти на основі біологічної сировини (включаючи біопаливо та біоенергію) в умовах природних обмежень системи (наприклад, простір, викиди, дефіцит води, енергії, поживних речовин та мінерали). Проте, такий підхід не дозволить Україні досягти стійкого зростання в галузі. Одним з потенційних рішень для харчового сектору є дослідження потенціалу сировини, яка в даний час майже не використовується у виробництві продуктів харчування.



Рис. 6. Основні операції процесу виробництва харчових продуктів

Джерело: узагальнено за даними [11]

ЛІТЕРАТУРА:

1. Буряк Р.І., Кузьменко С.В. Продовольча безпека України в умовах світоїнтеграції. *Інноваційна економіка*. 2018. № 1-2. С. 20-26.
2. Лагодієнко В.В., Богданов О.О. Стан та перспективи розвитку підприємств м'ясо-молочної промисловості України. *Український журнал прикладної економіки*. 2019. Том 4. № 2. С. 123-129. DOI: <https://doi.org/10.36887/2415-8453-2019-4-33>.
3. Єгоров Б.В., Лагодієнко В.В., Кордзя Н.Р. Удосконалення організаційно-економічного механізму формування регіональної системи продовольчого забезпечення. *Вісник ХНАУ. Серія "Економічні науки"* : зб. наук. пр. / Харк. нац. аграр. ун-т ім. В.В. Докучаєва. Харків : ХНАУ, 2020. № 3. С. 317-331. DOI: 10.31359/2312-3427-2020-3-317
4. Збарський В.К., Єременко Д.В. Проблеми розвитку аграрного сектору та формування продовольчої безпеки України. *Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки)*. 2017. № 1-2. С. 223-231.
5. Артімонова І.В. Обґрунтування сценаріїв розвитку сільського господарства в аспекті забезпечення продовольчої безпеки. *Вісник аграрної науки*. 2018. № 2. С. 72-80.
6. Коломицева О.В., Шевченко Н.В. Продовольча безпека регіону в контексті використання Smart-технологій в АПК. *Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія : Економічні науки*. 2019. Вип. 55. С. 74-83.
7. Пчелянська Г.О. Формування інфраструктури продовольчої безпеки. *Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики*. 2018. № 4. С. 68-80.
8. Лагодієнко В. В., Завгородній А. В., Шаповалова І. О. Технологічні інновації в забезпеченні конкурентоспроможності підприємств харчової промисловості. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2020, № 6. С. 291-397. DOI: 10.31891/2307-5740-2020-288-6-48
9. Бабич М.М. Проблеми забезпечення продовольчої безпеки в Україні. *Агросвіт*. 2017. №3. С. 32 – 39.

10. Kotykova O., Babych M., Pohorielova O. Food loss and waste along the value chain of food products in Ukraine. *Agricultural and Resource Economics: International Scientific E-Journal*, 2020. Vol. 6, No. 3, pp. 191-220. eISSN2414-584x. URL: <https://are-journal.com/index.php/are/article/view/344/258>
11. Langelaan H.C., PereiradaSilva F., ThodenvanVelzen U., Broeze J., Matser A.M., Vollebregt M., Schroën K. Technology options for feeding 10 billion people – Options for sustainable food processing. *European Union*. 2013. ISBN 978-92-823-5122-2, Brussels, October 2013.

REFERENCES:

1. Buriak R.I., Kuzmenko S.V. Prodovolcha bezpeka Ukrainy v umovakh yevrointehratsii. *Innovatsiina ekonomika*. 2018. № 1-2. S. 20-26.
2. Lahodiienko V.V., Bohdanov O.O. Stan ta perspektyvy rozvytku pidpriemstv miaso-molochnoi promyslovosti Ukrainy. *Ukrainskyi zhurnal prykladnoi ekonomiky*. 2019. Tom 4. № 2. S. 123-129. DOI: <https://doi.org/10.36887/2415-8453-2019-4-33>.
3. Iehorov B.V., Lahodiienko V.V., Kordzaia N.R. Udoskonalennia orhanizatsiino-ekonomichnoho mekhanizmu formu-vannia rehionalnoi systemy prodovolchoho zabezpechennia. *Visnyk KhNAU. Seriiia "Ekonomichni nauky" : zb. nauk. pr. / Khark. nats. ahrar. un-t im. V.V. Dokuchaieva*. Kharkiv : KhNAU, 2020. № 3. S. 317-331. DOI: 10.31359/2312-3427-2020-3-317
4. Zbarskyi V.K., Yeremenko D.V. Problemy rozvytku ahrarnoho sektoru ta formuvannia prodovolchoi bezpeky Ukrainy. *Zbirnyk naukovykh prats Tavriiskoho derzhavnogo ahrotekhnolohichnoho universytetu (ekonomichni nauky)*. 2017. № 1-2. S. 223-231.
5. Artimonova I.V. Obgruntuvannia stsenariiv rozvytku silskoho hospodarstva v aspekti zabezpechennia prodovolchoi bezpeky. *Visnyk ahrarnoi nauky*. 2018. № 2. S. 72-80.
6. Kolomytseva O.V., Shevchenko N.V. Prodovolcha bezpeka rehionu v konteksti vykorystannia Smart-tekhnologii v APK. *Zbirnyk naukovykh prats Cherkaskoho derzhavnogo tekhnolohichnoho universytetu. Seriiia : Ekonomichni nauky*. 2019. Vyp. 55. S. 74-83.
7. Pchelianska H.O. Formuvannia infrastruktury prodovolchoi bezpeky. *Ekonomika. Finansy. Menedzhment: aktualni pytannia nauky i praktyky*. 2018. № 4. S. 68-80.
8. Lahodiienko V. V., Zavhorodnii A. V., Shapovalova I. O. Tekhnolohichni innovatsii v zabezpechenni konkurentospro-mozhnosti pidpriemstv kharchovoi promyslovosti. *Herald of Khmelnytskyi National University. Economic sciences*. 2020, № 6. S. 291-397. DOI: 10.31891/2307-5740-2020-288-6-48
9. Babych M.M. Problemy zabezpechennia prodovolchoi bezpeky v Ukraini. *Ahrosvit*. 2017. №3. S. 32 – 39.
10. Kotykova O., Babych M., Pohorielova O. Food loss and waste along the value chain of food products in Ukraine. *Agricultural and Resource Economics: International Scientific E-Journal*, 2020. Vol. 6, No. 3, pp. 191-220. eISSN2414-584kh. URL: <https://are-journal.com/index.php/are/article/view/344/258>
11. Langelaan H.C., PereiradaSilva F., ThodenvanVelzen U., Broeze J., Matser A.M., Vollebregt M., Schroën K. Technology options for feeding 10 billion people – Options for sustainable food processing. *European Union*. 2013. ISBN 978-92-823-5122-2, Brussels, October 2013.

RESEARCH OF THE POTENTIAL OF THE FOOD PROCESSING SPHERE OF THE FOOD INDUSTRY

Anna IAGODZINSKA
International University of Business and Law

The article analyzes the current state and main problems of the food processing industry. It was established that Ukraine has a powerful potential that will ensure food security not only for its own, but also for the world. studied. It is emphasized that the future environmental task for the agro-food industry is to meet the growing demand for both food and other products based on biological raw materials (including biofuels and bioenergy) under the natural constraints of the system (eg space, emissions, scarcity of water, energy, nutrients and minerals). It was noted that such an approach will not allow Ukraine to achieve sustainable growth in the industry. One of the potential solutions for the food sector is to explore the potential of raw materials that are currently hardly used in food production. Strategic directions for improving the food storage system in Ukraine have been determined, in particular: raw materials (no matter how perfect the post-harvest operations are, it is impossible to get a high return from low-quality raw materials); packaging stations and primary processing (due to the lack of proper packaging systems, significant volumes of raw materials are lost within a short period of time, which leads to product shortages for consumers, economic losses on the part of producers and environmental pollution: biomass decomposes, which leads to problems with sanitation and the formation of harmful gases, so farmers should be encouraged to create packing stations at hub points to increase sales of fresh produce); processing, which not only makes goods edible for a long period of time (sometimes for years), but also adds economic value to them and leads to a significant reduction in losses; fast transportation systems and containerization; processing of non-commercial raw materials and waste (by-products of fruit and vegetable processing can also be effectively used, for example, as animal feed).

Factors leading to post-harvest losses were investigated. External factors include: mechanical trauma, improper handling and unsuitable packaging during transportation, as well as parasitic diseases. Internal factors include physiological changes and unwanted fermentation.

Key words: sphere of processing, food, food safety, food industry.

КОНКУРЕНТНІ ПЕРЕВАГИ ПІДПРИЄМСТВА: ХАРАКТЕРИСТИКА ТА ЇХ ОЦІНКА ЗА МОДЕЛЛЮ ПОРТЕРА

Віталій БАКАЙ

Хмельницький національний університет

<https://orcid.org/0000-0001-5865-227X>

e-mail: bakayvit@ukr.net

В статті розглянуто основні погляди науковців з приводу окресленої проблематики згідно ретроспективного періоду. Детально проаналізовано трансформацію основних складових частин терміну «конкурентні переваги» та систематизовано теоретичні підходи до визначення джерел формування конкурентних переваг. Окрім того, в роботі визначено критерії і ознаки, які найбільш достовірно формують розуміння «конкурентних переваг» і процесів господарської діяльності пов'язаних з ними.

Багатогранний характер конкурентної взаємодії господарюючих суб'єктів зумовлює широкий діапазон методів оцінки конкурентних переваг, а тому виникає необхідність їх систематизації. Проведена робота дозволить виявити способи аналізу цілого ряду підходів до оцінки конкурентоспроможності підприємства. Сьогодні використовують різні методи для оцінки конкурентних переваг, однак в статті представлено детальний опис одного з найбільш дієвих і точних методів ефективної оцінки конкурентних переваг, а саме, модель «п'ять сил Портера».

Ключові слова: конкурентні переваги, конкурентоспроможність, оцінка, методи, конкуренція, підприємство, модель «п'ять сил Портера».

<https://doi.org/10.31891/mdes/2022-4-19>

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ У ЗАГАЛЬНОМУ ВИГЛЯДІ ТА ЇЇ ЗВ'ЯЗОК ІЗ ВАЖЛИВИМИ НАУКОВИМИ ЧИ ПРАКТИЧНИМИ ЗАВДАННЯМИ

Сучасний стан розвитку економіки характеризується динамічними змінами як у зовнішньому, так і в внутрішньому середовищі, зміною вимог споживачів до характеристик товарів та послуг і посиленням конкурентної боротьби, що зумовлює необхідність визначення кожним господарським об'єктом власних конкурентних переваг і недоліків.

В умовах невизначеності і суттєвих змін, підприємства мають брати це до уваги й адекватно на них реагувати. Окрім того, необхідно досліджувати дії конкурентів та використовувати конкурентні переваги у своїй діяльності з метою досягнення більших економічних вигод та залучення більшої кількості споживачів. Конкурентні переваги мають забезпечувати унікальність і стійкість продукції до викликів зовнішнього середовища та задовольняти специфічні потреби клієнта. Особливої уваги заслуговує процес формування конкурентних переваг на базі постійного моніторингу кон'юнктури ринку, позицій конкурентів на ньому, урахування зміни смаків та уподобань споживачів.

АНАЛІЗ ДОСЛІДЖЕНЬ ТА ПУБЛІКАЦІЙ

Необхідність з'ясування самої сутності, формування та реалізації конкурентних переваг в практичній діяльності зумовила науковців усього світу ретельно вивчати дане питання. У своїх наукових працях торкнулися цієї теми багато різних вчених, таких як Азоев Г.Л., Барабась Д.О., Должанський І.З., Загорна Т.О., Іванова Ю.Б., Книш М.І., Ламбен Ж.Ж., Портер М.Е., Рикардо Д., Сміт А., Фатхутдінов Р.А., Шершньова З.Є. та багато інших дослідників.

Окрім того, тематика конкуренції і конкурентоспроможності підприємств досліджуються на протязі тривалого періоду розвитку економічних відносин. Головними представниками даного напрямку дослідження вважають: Адріанова В.Д., Герчикова І.Н., Градова А.П., Діксона П.Р., Долинська М.Г., Зулькарпаєва І.В., Ільсова Л.Р., Калугіна З.А., Ліпсиц І.У., Мисакова В.С., Портера М.Е., Селезнева А., Соловійова І.А., Теслюк Н.П. та інші. Але в сучасній літературі відсутня інформація щодо вирішення існуючих проблем з даної тематики. Мається на увазі єдиний підхід до визначення самого терміну «конкурентні переваги», джерел їх формування і реалізації, проведення оцінки конкурентних переваг тощо.

ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ

Метою статті є дослідження підходів щодо визначення терміну і джерел формування конкурентних переваг та проведення оцінки конкурентних переваг на основі використання моделі Портера.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Довготривала еволюція розвитку терміну «конкурентні переваги» багато в чому є подібною еволюційним етапам щодо трактування поняття «конкуренція». Змістовні складники даного терміну трансформувалися з плином часу. Так, у XVIII столітті відомий вчений А. Сміт наполягав на тому, що основою конкурентних переваг є величина витрат будь-якої компанії. Пізніше, у XX столітті значна кількість науковців визначала наступні важливі якості конкурентних переваг як: фактори виробництва, вимоги конкурентного середовища, підприємницькі здібності, людський фактор, ефективність використання ресурсів.

В сьогоденні реаліях науковці заявляють, що конкурентні переваги можна охарактеризувати як сукупність таких основних складових частин: ефективність використання ресурсів; інтелектуальний потенціал; ступінь конкурентоздатності. Такий підхід характеризує неоднозначність і багатогранність конкурентних переваг в господарській діяльності будь-якого підприємства, а також господарства в цілому. Розглянемо найбільш відомі трактування поняття «конкурентні переваги».

Відомий у всьому світі європейський маркетолог Ламбен Ж.-Ж. вважає, що конкурентні переваги являють собою особливості чи властивості (атрибути) товару чи торгової марки, які забезпечують підприємству перевагу над прямими конкурентами. Дана перевага визначається порівнянням із найкращими (найбільш небезпечними, пріоритетними) найбільш відомим конкурентами [5].

Азоев Г.Л. стверджує конкурентні переваги є концентрованим проявом переваги над конкурентами в економічній, технічній, організаційній сферах діяльності підприємства, що можна виміряти економічними показниками (додатковий прибуток, більш висока рентабельність, ринкова частка, обсяг продажу). Конкурентну перевагу не можна ототожнювати з потенційними можливостями компанії. На відміну від можливостей, це – факт, який фіксується в результаті реальних та беззаперечних уподобань покупців [1].

Теслюк Н.П. вважає що конкурентні переваги складають такі характеристики діяльності підприємства, якісні або кількісні індикатори його ринкової позиції, які забезпечують підприємство доходами, що перевищують середньогалузевий рівень, а також відповідні показники конкурентів [9].

За думкою Іванова Ю.Б. під конкурентною перевагою слід розуміти позитивні відмінності підприємства від конкурентів у видах діяльності, які забезпечують підвищення соціально-економічної ефективності в короткостроковому періоді й виживання у довгостроковому за рахунок постійного пошуку нових можливостей і швидкої адаптації до оточення та умов конкурентної боротьби, що змінюються [3].

Конкурентні переваги – це рівень ефективного використання наявних у розпорядженні фірми видів ресурсів, які поділяють на зовнішні (базуються на відмінних якостях товару, що утворюють цінність для покупця) та внутрішні (засновані на перевагах фірми щодо витрат виробництва, які менші, ніж у конкурентів), таке визначення дають науковці Должанський І.З. та Загорна Т.О. [2].

Портер М.Е. пропонує вважати конкурентні переваги джерелом перемоги або поразки у конкурентній боротьбі, акцентуючи увагу на ресурсному аспекті формування конкурентної переваги [7].

Досить багато інших трактувань поняття «конкурентні переваги» заслуговують на увагу, адже кожен з науковців намагався детально дослідити дану проблематику і висловити свою точку зору. Тому, на сьогоднішній день існує велика кількість визначень, які відносяться до адаптивно-інноваційного підходу (акцент цих досліджень зроблений на гнучкості та інноваційних ідеях, що, на думку таких авторів, є сучасним джерелом стійких конкурентних переваг –Лєпа М.М., Попова С., Челенкова А.П., Кремєва Г.Р., Бурр В., Василенко В.А.) або ціннісно-компетентнісний підхід, що виник як відповідь на вимоги часу до високої компетентності підприємства у різних сферах діяльності (визнання джерелом конкурентної переваги ексклюзивної цінності товару, способу виробництва, продажу, ексклюзивної цінності торгової марки – Барабась Д.О., Баранчєєв В., Довгань Л.Є., Немцов В.Д., Фатхутдінов Р.А., Шегда А.В., Шершньова З.Є.

Проведене дослідження дає змогу зробити висновок, що конкурентні переваги слід характеризувати як здатність компанії зміцнювати власну конкурентну позицію на ринку, пристосовувати види господарської діяльності до обраної стратегії, обирати ефективну політику економічних відносин із конкурентами, швидко реагувати на зміни у конкурентному середовищі тощо. Окрім того, конкурентні переваги підприємства полягають у випередженні конкурентів за

рахунок реалізації факторів успіху або ключових компетенцій. Необхідно додати, що наведені нами різноманітні підходи не виключають, а лише доповнюють один одного, відповідають певним вимогам часу та часовим проміжкам, однак вважаємо за доцільне доповнити їх перелік інтеграційним підходом, сутність якого полягає у поєднанні та гармонізації джерел конкурентних переваг, результатом чого повинна стати система конкурентних переваг, що спрямована на забезпечення стійких конкурентних позицій та перемогу у конкурентній боротьбі.

Узагальнюючи можна стверджувати, що конкурентні переваги – це [4]:

- унікальні ресурси, якими володіє підприємство;
- стратегічно важливі для нього сфери бізнесу, які дають змогу перемагати в конкурентній боротьбі;
- висока компетентність підприємства в певній сфері, яка надає найкращі можливості;
- перемагати конкурентів, залучати споживачів і зберігати їх прихильність до товарів підприємства;
- будь-яка ексклюзивна цінність, якою володіє підприємство та яка надає йому перевагу над конкурентами;
- ключові фактори успіху – від них залежать досягнення на ринку, конкурентні можливості, прибутковість підприємства.

Конкурентні переваги втілюються у продукцію, що випускає підприємство та подальшій реалізації її на світових ринках. Реалізація продукції, яка має конкурентну перевагу по відношенню до інших суб'єктів господарювання, отримує ефект. Вагомість конкурентних переваг в господарській діяльності будь-якого підприємства створює необхідність визначення їх величини за допомогою використання різних методик. В практичній діяльності виділяють застосування різних методів проведення аналізу конкурентних переваг, але найбільш розповсюдженими є ті методи, які характеризують ринкові позиції підприємства (продукції). На рисунку 1 зображено методи даної категорії, які мають найбільше застосування у всьому світі.

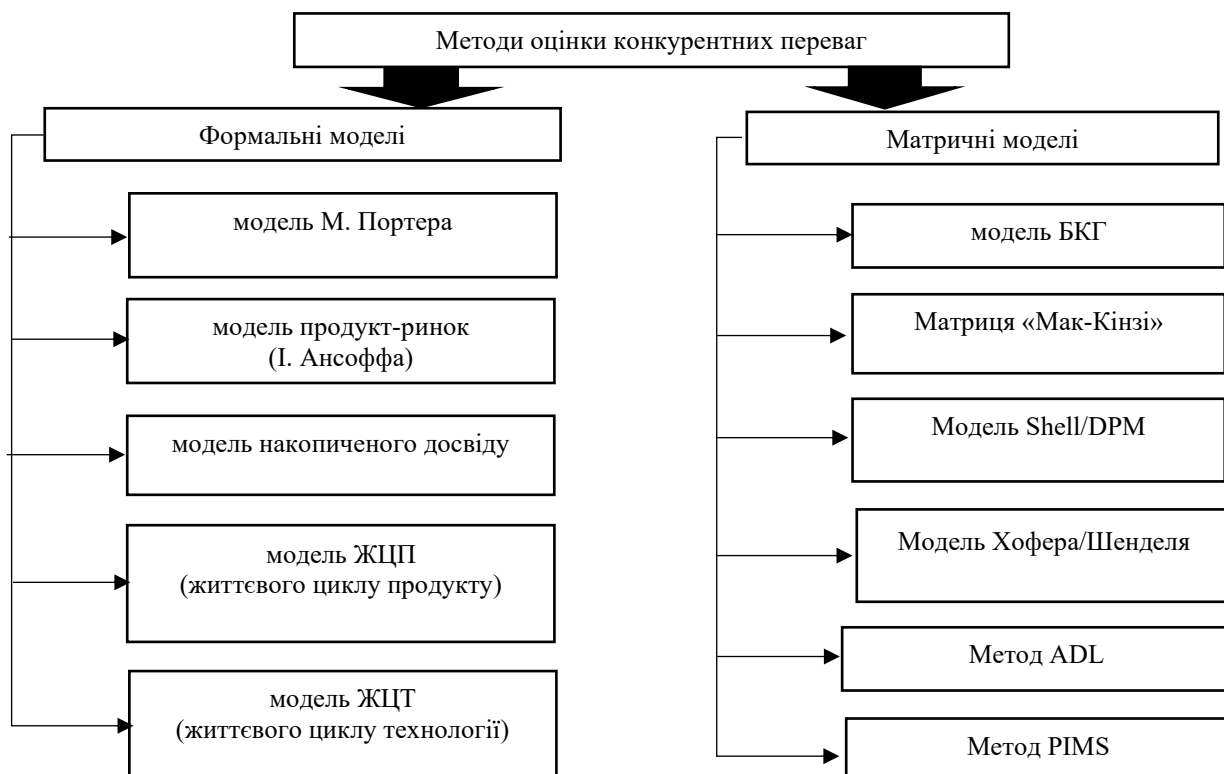


Рис. 1. Методи оцінювання конкурентних переваг підприємства [6]

Як ми бачимо на рисунку 1, методи оцінювання конкурентних переваг підприємства, що характеризують ринкові позиції підприємства, поділяють на формальні та матричні. Формальні моделі прийнято розуміти в термінології економіко-математичних методів, як відображення економічних процесів і явищ. В ринковій економіці великого поширення набуло поняття моделі як інструменту вироблення стратегій, не обов'язково формалізованої у вигляді математичних

відносин, однак такої, що відображає динамічність процесів у зовнішньому і внутрішньому середовищі.

Розроблена Майклом Портером у Гарвардській школі в 1979 році модель оцінки конкурентних переваг має назву «П'ять сил Портера», яка зображена на рисунку 2. Згідно даної методики виділяють п'ять сил, які визначають рівень конкуренції і конкурентних переваг підприємства, іншими словами, привабливості ведення бізнесу в конкретній галузі. Привабливість галузі, в даному контексті, має відношення до достатньої рентабельності галузі. «Непривабливою» галуззю є така, в якій поєднання сил знижує рентабельність. «Найнепривабливішою» є галузь, що наближається до досконалої конкуренції.



Рис. 2. Модель конкурентних переваг «п'ять сил Портера» [8]

Портер М.Е. називає ці сили «мікросередовищем», протиставляючи йому велику кількість факторів, включених у термін «макросередовище». Макросередовище складається з тих сил, які впливають на здатність компанії до обслуговування власних клієнтів і отримання прибутку. Зміна в будь-якій із сил «мікросередовища» зазвичай вимагає, щоб компанія переглянула своє місце в галузі і на ринку. Достатня привабливість галузі не означає, що будь-яка компанія в ній буде отримувати однаковий прибуток. Компанії повинні так застосовувати свої ключові компетенції, бізнес-моделі або збутові мережі, щоб отримати прибуток більший, ніж у середньому по галузі.

Аналіз «п'яти сил Портера» включає в себе три сили «горизонтальної» конкуренції: загроза появи продуктів-замінників; загроза появи нових гравців; рівень конкурентної боротьби, а також дві сили «вертикальної» конкуренції: ринкова влада постачальників; ринкова влада споживачів.

Консультанти із розробки стратегії іноді використовують структуру аналізу «п'яти сил Портера» при якісній оцінці стратегічної позиції компанії в галузі. Тим не менш, для більшості консультантів ця методика є тільки відправною точкою в переліку інструментів або методик, які вони можуть використовувати. Як і всі узагальнюючі методики, аналіз, який не враховує виключень і частковостей, розглядається як спрощений.

Згідно з Портером, модель п'яти сил потрібно використовувати тільки для галузі в цілому. Модель не призначена для використання для групи галузей або якоїсь частини однієї галузі. Компанія, яка веде бізнес в одній галузі, повинна розробити мінімум один аналіз «п'яти сил Портера» для цієї галузі. Він уточнює, що для диверсифікованих компаній, основним фундаментальним питанням корпоративної стратегії є питання вибору галузей (напрямів бізнесу), в яких компанія буде конкурувати, і для кожного напрямку бізнесу повинен проводитися власний, специфічний для галузі аналіз п'яти сил. Аналіз п'яти сил Портера є тільки частиною всіх стратегічних моделей Портера, іншими елементами є «ланцюжок доданої вартості» і «типові стратегії».

Охарактеризуємо більш детально кожну силу конкурентної переваги:

1. **Нові конкуренти.** Ринки, що приносять високий прибуток, користуються привабливістю для нових гравців. В результаті з'являються численні нові гравці, а це істотно знижує прибуток. Якщо не вживати дій з блокування або утруднення входу нових гравців, прибуток буде послідовно знижуватися зі зростанням рівня конкуренції. Якщо відкрити бізнес у галузі складно, вірогідність того, що з'являться нові гравці, невелика. Складність виходу на ринок може проявлятися у браку технологій, відсутності спеціалістів, великих початкових витратах, відсутності каналів дистрибуції, необхідності отримати ліцензію тощо. Складність потрібно оцінювати не в загальному, а для конкретного бізнес-плану. Основні вхідні бар'єри характеризуються:

- наявність вхідних бар'єрів (ліцензії, патенти, авторські права тощо);
- необхідність витрат на диференціацію продукту;
- вартість бренду;
- вартість перемикання або неповоротні (утоплення) витрати;
- стартові витрати для нових гравців;
- доступ до дистрибуції;
- переваги в собівартості;
- переваги в положенні на кривій набування знань;
- очікувані відповідні дії старих гравців;
- реакція уряду та/або інших регуляторів ринку.

2. **Ринкова сила постачальників.** Ця сила показує, наскільки постачальники контролюють ринки: якою мірою вони спроможні впливати на ціну і якість продукції або послуг. Чим більше на ринку продавців і чим менший їхній потенційний вплив, тим легше вибрати контрагента, отримати знижку або пільгову ціну та утримувати видатки підприємства на відповідному рівні. Загрози даної сили проявляються в:

- порівняння вартості зміни постачальників і вартості зміни компанії контрагента;
- ступінь диференціації сировини та вихідних матеріалів;
- наявність замінників постачальників;
- порівняння концентрації постачальників і концентрації компанії;
- солідарність робочої сили (наприклад діяльність профспілок);
- загроза інтеграції вперед постачальниками може вплинути на можливість компанії інтеграції назад;
- порівняння вартості сировини та вихідних матеріалів і продажної ціни продукту компанії.

3. **Ринкова сила покупців.** На одному ринку покупці можуть легко змінити постачальника, знайти товару заміну або бойкотувати компанію через будь-яку причину. На іншому – знайти альтернативу або відмовитись від продукції дуже важко. Іншими словами це здатність споживачів впливати на підприємство, а також реакція чутливості споживача на зміну ціни. Основні загрози з боку покупців виявляються в:

- концентрація споживачів до рівня концентрації підприємства;
- ступінь залежності від існуючих каналів дистрибуції;
- кількість споживачів;
- порівняння вартості зміни основного споживача та вартості зміни компанії продавця;
- доступність інформації для споживачів;
- можливість вертикальної інтеграції (побудова холдингів з вертикальною інтеграцією);
- доступність існуючих продуктів-замінників;
- цінова чутливість споживачів;
- наявність явних переваги продуктів компанії (унікальність).

4. **Доступність альтернативних продуктів.** Часто споживач може не тільки змінити постачальника, а навіть відмовитись від товару чи послуги на користь альтернативного продукту, продукту-замінника. Загроза полягає в наявності продуктів-замінників, схильність споживачів до яких може збільшитися внаслідок підвищення ціни (еластичність попиту). Наявність продуктів-замінників викликає такі загрози для підприємства продавця:

- схильність споживачів до купівлі продуктів-замінників;
- порівняння ціни та якості продуктів-замінників;
- вартість перемикання на продукт-замінник для споживача;

- рівень сприйняття диференціації продукту.

5. **Суперництво наявних конкурентів.** В цій частині моделі Портера вивчається можливість конкурентів, які вже існують, впливати на те, що відбувається в галузі. На них теж діють всі вищевказані сили, і вони теж мають боротися з таким самим тиском. Якщо склалась ситуація, що у конкурентів висока дохідність, то є велика ймовірність, що одна чи декілька підприємств почнуть цінову або рекламну війну з метою збільшити власну частку ринку. Так само може вчинити фірма, яка вже домінує в галузі і бажає ще більше послабити позиції інших підприємств. Для більшості галузей це визначальний чинник, що впливає на рівень конкуренції в галузі. Іноді гравці конкурують агресивно, іноді відбувається нецінова конкуренція в інноваціях, маркетингу, бізнес-моделях тощо. Конкурентна боротьба на ринку зумовлює існування таких загроз для конкуруючих господарств:

- кількість конкурентів в ринковому середовищі;
- рівень зростання ринку;
- критерії насичення ринку;
- бар'єри входу в галузь;
- бар'єри виходу з галузі;
- особливі риси конкурентів;
- рівень витрат конкурентів на рекламу;
- амбіції перших осіб та акціонерів конкурентів.

Однак кожен аналітик повинен знати, що застосування аналізу «п'яти сил Портера» вимагає виконання певних умов:

- покупці, конкуренти і постачальники не пов'язані, не взаємодіють і не змовляються;
- ціна визначається структурними перевагами (створюючи вхідний бар'єр);
- нестабільність на ринку досить низька і дозволяє учасникам ринку планувати і здійснювати реакцію на дії конкурентів.

Дана модель дозволяє оцінити тиск ринку та конкурентів на бізнес. Для роботи з цією моделлю необхідно проаналізувати всі сили окремо та в сукупності. Для цього необхідно скласти таблицю і визначити, за якими параметрами буде оцінюватися кожна сила тиску. Важливо встановити бали за різні рівні тиску. Наприклад, 3 бали за високий тиск, 2 – за середній, 1 – за низький. Далі проводиться оцінка, вибравши відповідні варіанти. Якщо в вашій галузі підприємств багато, то за кількість ви ставите найвищий бал. Якщо при цьому кожен з підприємств пропонує продукти, які значно відрізняються один від одного, то за рівень розмаїття продукту бал буде найнижчим, тому що це зменшує конкуренцію. Таким чином, необхідно провести аналіз по всіх силах підприємства. Наприкінці підрахуйте бали і на базі отриманих результатів зробіть висновки, чи варто заходити на новий ринок, чи є сенс залишатися на старому, та що можна змінити для того, щоб покращити власні позиції та обійти конкурентів, тобто, для посилення конкурентних переваг компанії. В таблиці 1 наведено приклад розрахунку і оцінювання конкурентних переваг підприємства.

Таблиця 1

Шкала оцінювання конкурентних переваг підприємства у внутрішньогалузевому конкурентному середовищі

Параметри оцінки	Оцінка параметру		
	3 (Підприємство лідер ринку)	2 (Підприємство конкурентне)	1 (Підприємство не конкурентне)
Темпи зростання ринку	*		
Рівень диференціації товару		*	
Обмеження в підвищенні цін		*	
Підсумковий бал	7 (3+2+2)		
Шкала оцінювання			
3 бали	Низький рівень внутрішньогалузевої конкуренції		
4-6 балів	Середній рівень внутрішньогалузевої конкуренції		
7-9 балів	Високий рівень внутрішньогалузевої конкуренції		

Кожен аналітик може брати таку кількість критеріїв оцінки, яку вважатиме за потрібне. Слід наголосити, чим більша кількість критеріїв оцінювання, тим вірніше буде проведений аналіз, тим

яскравішою для розуміння буде ситуація, що склалася на ринку. По закінченню аналізу конкурентних переваг і місця підприємства на ринку необхідно прийняти рішення (стратегію) щодо подальших дій.

Підхід Портера до генерування альтернативних стратегій ґрунтується на твердженні, що стійкість позицій підприємства на ринку визначають витрати виробництва й продажу продукції, унікальність товару, сфера конкуренції. Першим кроком до вибору стратегії розвитку є уточнення природи конкурентної переваги підприємства. Портер вважав, що конкурентну перевагу можна визначити за двома показниками:

- перевага у витратах виробництва (продуктивність);
- перевага у максимальній ціні продажу (ринкова сила).

Водночас виникає дилема: яка ж з цих переваг важливіша? З метою виявлення переваги конкурентну ситуацію аналізують за такою схемою:

- виявляють основні чинники успіху для конкретного ринку товару чи сегмента;
- уточнюють сильні й слабкі сторони СГЦ за цими чинниками;
- вивчають сильні й слабкі сторони пріоритетного конкурента за тими ж чинниками

тощо.

На основі отриманої інформації підприємство визначає ту конкурентну перевагу, до якої в неї найкраща позиція, приймає рішення про досягнення такої переваги в конкретній сфері, намагається нейтралізувати переваги своїх конкурентів. Однак під час розроблення конкурентної стратегії перед підприємством стоїть проблема вибору, де конкурувати: на всьому ринку чи в окремому його сегменті. Цей вибір можна здійснити, використовуючи схему залежності між часткою ринку та рентабельністю підприємства, запропоновану М. Портером.

Підприємства, які не володіють можливостями для завоювання лідерства на ринку, повинні сконцентрувати свої зусилля на певному сегменті та прагнути зміцнити позиції відносно своїх конкурентів. Успіху здебільшого досягають великі підприємства, які охоплюють значну частку ринку, а також відносно невеликі вузькоспеціалізовані підприємства. Прагнення малих підприємств дублювати поведінку великих, не враховуючи реальних можливостей, зумовлює втрату ними конкурентних позицій.

Головна заслуга М. Портера полягає в тому, що він виявив два шляхи досягнення оптимального функціонування підприємства на ринку: виробляти продукцію з найнижчими у галузі витратами, або диференціювати продукцію (послуги) відповідно до потреб споживача, який згоден заплатити вищу ціну за них. Підприємства можуть вибирати ці стратегії для широкого ринку або вузького сегмента, на якому сфокусована їхня господарська діяльність.

ВИСНОВКИ З ДАНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ РОЗВІДОК У ДАНОМУ НАПРЯМІ

Проведене дослідження трактування конкурентних переваг дає можливість відкрити значення і важливість даного терміну для підприємств різних форм власності та виділити розбіжності у підходах різних авторів, що пов'язано з розумінням джерела конкурентної переваги. З'ясовано, що ключовими підходами у трактуванні конкурентних переваг є адаптивно-інноваційний та ціннісно-компетентісний, які доповнені інтеграційним підходом, який дає змогу диверсифікувати джерела конкурентних переваг, що сприяє формуванню системи конкурентних переваг підприємства та забезпечує його стійкі конкурентні позиції.

Враховуючи багатогранність та важливе значення для господарської діяльності підприємства такої складної категорії, як конкурентні переваги, вчасна та достовірна оцінка дасть змогу виявити основні проблеми в практичній діяльності та утримати і зміцнити свої конкурентні позиції на ринку. Як показує, досвід функціонування підприємств різних сфер галузей, говорить про забезпечення конкурентоспроможності здобуття конкурентної переваги недостатньо. Адже стале зростання забезпечує стійка перевага, тобто процес досягнення та утримання конкурентних переваг повинен бути постійним.

Розглянута в роботі оцінка конкурентних переваг підприємства за методом «п'яти сил Портера» дає можливість визначити всебічний вплив зовнішніх сил на конкуренцію. Проте використовуючи в аналізі дану модель слід знати і про її недоліки. Вони виникають за наявності особливої позиції на ринку, відомо як досягнути переваги над конкурентами, або коли підприємство вже обрало стратегію дій і виконує всі процеси діяльності згідно з нею. Рекомендації М. Портера щодо генерації стратегічних альтернатив ґрунтуються на тому, що підприємство вже

має певні конкурентні переваги, але не завжди відомо, за рахунок чого вони досягнуті. Здебільшого модель застосовують у випадку сповільненого зростання та стагнації галузей.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Азов, Г. Л. Конкурентні переваги компанії / Г. Л. Азов, А. П. Челенков – 2-ге вид. – М.: Друкарня «Новини», 2010. – 256 с.
2. Должанський, І. З. Конкурентоспроможність підприємства : навчальний посібник / І. З. Должанський, Т. О. Загорна. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 384 с.
3. Іванов, Ю. Б. Конкурентоспроможність підприємства в умовах формування ринкової економіки: Монографія / Ю. Б. Іванов. – Х.: ХДЕУ, 1997. – 246 с.
4. Конкурентні переваги підприємства: ретроспективний аналіз трактування термінів підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://economyandsociety.in.ua/journals/10_ukr/74.pdf.
5. Ламбен Жан-Жак. Менеджмент орієнтований ринку. Перев. з англ. за ред. В. В. Колганова. – СПб: Пітер. – 2004. – 800 с.
6. Методи оцінювання конкурентоспроможності підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5428>.
7. Портер, М. Конкурентна перевага: Як досягти високого результату та забезпечити його стійкість / М. Портер, пер. з англ. – М.: Альпіна Бізнес Букс, 2005. – 715 с.
8. П'ять сил Портера: модель, яка розкаже, від чого залежить стан конкуренції в галузі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bakertilly.ua/news/id48375>.
9. Теслик, Н. П. Стратегії підприємства щодо досягнення конкурентних переваг / Н. П. Теслик // Економіка, фінанси, право. – 2005. – № 11. – С. 17-20.

REFERENCES:

1. Azoiev, H. L. Konkurentni perevahy kompanii / H. L. Azoiev, A. P. Chelenkov – 2-he vyd. – М.: Drukarnia «Novyny», 2010. – 256 s.
2. Dolzhanskyi, I. Z. Konkurentospromozhnist pidpriemstva : navchalnyi posibnyk / I. Z. Dolzhanskyi, T. O. Zahorna. – К.: Tsentri navchalnoi literatury, 2006. – 384 s.
3. Ivanov, Yu. B. Konkurentospromozhnist pidpriemstva v umovakh formuvannya rynkovoї ekonomiky: Monohrafiia / Yu. B. Ivanov. – Kh.: KhDEU, 1997. – 246 s.
4. Konkurentni perevahy pidpriemstva: retrospektyvnyi analiz traktuvannya terminiv pidpriemstva [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: https://economyandsociety.in.ua/journals/10_ukr/74.pdf.
5. Lamben Zhan-Zhak. Menedzhment oriientovanyi rynku. Perv. z anhl. za red. V. V. Kolhanova. – SPb: Piter. – 2004. – 800 s.
6. Metody otsiniuvannya konkurentospromozhnosti pidpriemstva [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5428>.
7. Porter, M. Konkurentna perevaha: Yak dosiahty vysokoho rezultatu ta zabezpechyty yoho stiikest / M. Porter, per. z anhl. – М.: Alpina Biznes Buks, 2005. – 715 s.
8. Piat syl Portera: model, yaka rozkazhe, vid choho zalezhyt stan konkurentsii v haluzi [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <https://bakertilly.ua/news/id48375>.
9. Tesliuk, N. P. Stratehii pidpriemstva shchodo dosiahnennia konkurentnykh perevah / N. P. Tesliuk // Ekonomika, finansy, pravo. – 2005. – № 11. – S. 17-20.

COMPETITIVE ADVANTAGES OF THE ENTERPRISE: CHARACTERISTICS AND THEIR EVALUATION ACCORDING TO THE PORTER MODEL

Vitaliy BAKAY
Khmelnitskyi National University

The article examines the main views of scientists regarding the outlined issues according to the retrospective period, which made it possible to discover the meaning and importance of this term for enterprises of different forms of ownership and to highlight differences in the approaches of different authors, which is related to the understanding of the source of competitive advantage. It was found that the key approaches in the interpretation of competitive advantages are adaptive-innovative and value-competent, which are complemented by an integration approach that allows to diversify the sources of competitive advantages, which contributes to the formation of a system of competitive advantages of the enterprise and ensures its stable competitive position.

The transformation of the main constituent parts of the term "competitive advantages" is analyzed in detail, and theoretical approaches to determining the sources of the formation of competitive advantages are systematized. In addition, the work defines the criteria and signs that most reliably form the understanding of "competitive advantages" and the processes of economic activity related to them.

Taking into account the multifaceted nature and importance for the enterprise of such a complex category as competitive advantages, a timely and reliable assessment will make it possible to identify the main problems in the activity and maintain and strengthen its competitive position in the market. As it shows, the experience of the functioning of enterprises of various spheres of industries indicates that it is not enough to ensure the competitiveness of gaining a competitive advantage. After all, sustainable growth is ensured by a sustainable advantage, that is, the process of achieving and maintaining competitive advantages must be permanent.

The multifaceted nature of the competitive interaction of business entities determines a wide range of methods for assessing competitive advantages, and therefore there is a need to systematize them. The work carried out will reveal methods of analysis of a number of approaches to assessing the competitiveness of the enterprise. Today, many different methods are used to assess competitive advantages, however, the article presents a detailed description of one of the most effective and accurate methods for effective assessment of competitive advantages, namely, Porter's five forces model. The assessment of the company's competitive advantages according to the method of "Porter's five forces" considered in the work makes it possible to determine the comprehensive impact of external forces on competition.

Key words: competitive advantages, competitiveness, assessment, methods, competition, enterprise, Porter's five forces model

АНАЛІЗ ПОКАЗНИКІВ ПЛИННОСТІ ПЕРСОНАЛУ ВИРОБНИЧОГО ПІДПРИЄМСТВА

Тетяна ПІХНЯК

Хмельницький університет управління та права імені Леоніда Юзькова

<https://orcid.org/0000-0002-3301-3495>

e-mail: t.pihnyak@gmail.com

У статті проаналізовано використання кількісних (чисельних) та якісних показників для аналізу плинності персоналу на підприємстві. Доведено, що їх використання залежить від багатьох чинників, таких як: географічне розташування, сфери діяльності, стратегії управління, кваліфікації та досвіду працівників. Розглянуто основні види і форми оцінки плинності кадрів, зокрема: активну, пасивну, внутрішню організаційну, фактичну, приховану, природню плинність. Досліджено, що стан процесу плинності кадрів характеризується основними коефіцієнтами: коефіцієнтом плинності (Кп), конкретним коефіцієнтом (Кк) і коефіцієнтом інтенсивності плинності кадрів (Кін). Також розглянуто додаткові коефіцієнти: коефіцієнт звільнень (Кзв), індекс стабільності персоналу (Іст), додатковий індекс плинності (Іпл.д), що дозволяє провести якісний аналіз плинності персоналу на підприємстві.

Ключові слова: персонал, підприємство, плинність кадрів, рух персоналу, коефіцієнт плинності, коефіцієнт звільнень, управління плинністю кадрів.

<https://doi.org/10.31891/mdes/2022-4-20>

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ У ЗАГАЛЬНОМУ ВИГЛЯДІ ТА ЇЇ ЗВ'ЯЗОК ІЗ ВАЖЛИВИМИ НАУКОВИМИ ЧИ ПРАКТИЧНИМИ ЗАВДАННЯМИ

Нестабільна економічна ситуація, військові дії сьогодні в Україні значно впливають як на діяльність підприємств, так і на їх працівників, залишаючи негативні наслідки для населення. Люди, з метою задоволення своїх потреб, починають пошук нового місця роботи, де рівень оплати праці значно вищий. Тому на підприємствах спостерігається високий рівень плинності кадрів, який виявляється у зміні кадрового складу підприємства через вивільнення працівників. Оскільки для підприємства кадри – найважливіший ресурс, то така проблема досить серйозна та вимагає неодмінного втручання і може зумовити безліч негативних наслідків.

Одним із показників, що характеризує інтенсивність плинності персоналу на підприємстві, а також в окремих його структурних підрозділах є коефіцієнт плинності кадрів, якому необхідно приділяти значну увагу під час аналізу обсягів плинності за окремими статевими-віковими, професійними та іншими групами.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Питанням теорії та практики аналізу плинності кадрів присвячено роботи науковців: Балабанової Л.В. [1], Балабанюк Ж.М. [2], Гетьман О.О.[3], Коцалап С.О. [4], Самолюк Н.М.[5], Уласевич, В.Ю.[4], Хміль Ф. І. [6], Шаповал В. М. [3] та інші.

ВИДІЛЕННЯ НЕВИРШЕНИХ РАНІШЕ ЧАСТИН ЗАГАЛЬНОЇ ПРОБЛЕМИ, КОТРИМ ПРИСВЯЧУЄТЬСЯ СТАТТЯ

Віддаючи належне глибині і широкоспектральності наукового доробку вищезгаданих науковців, відмітимо, що недостатньо дослідженою залишається проблема аналізу показників плинності персоналу на підприємстві.

ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ

Метою статті є систематизація теоретичних та практичних аспектів аналізу показників плинності персоналу виробничого підприємства.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

В даний час ситуація на ринку праці досить непередбачувана і ускладнюється тим, що більшість сфер діяльності зазнають труднощів, пов'язаних з дефіцитом персоналу, особливо це стосується інженерних, технічних та промислових фахівців. Практично кожне підприємство уважно ставиться до такої сфери як управління персоналом. Якісний кадровий менеджмент дозволяє забезпечити організацію кваліфікованою робочою силою та оптимально її використовувати.

Багато вітчизняних підприємств вкладають досить великі кошти в залучення та утримання співробітників, однак кожне з них стикається з таким поширеним явищем, як плинність кадрів/персоналу, одним з важливих показників цілісності та стабільності підприємства.

Підвищений оборот кадрів знижує певну укомплектованість робочих місць, відволікає досвідченіших працівників від процесу праці, погіршує морально-психологічний клімат у колективі, знижує продуктивність праці, що у результаті тягне у себе економічні втрати. Регулювання плинності стає для керівної ланки одним із визначальних факторів у забезпеченні сталого та стабільного розвитку організації [7].

Плинність кадрів, залежно від своєї масштабності, може мати як позитивні, і негативні наслідки. Проте повну відсутність цього явища для підприємства не слід оцінювати як позитивну характеристику, оскільки це загрожує ситуацією «застою». Однак, підвищена плинність вважається негативним показником, який впливає на ефективність роботи організації, а також негативно відображається на іміджі роботодавця [8, с.160].

У зв'язку з цим одним із важливих напрямів у аналізі фінансово-господарської діяльності організації є оцінка плинності кадрів [9, с.225]. При вивченні методів оцінки плинності необхідно розглянути їх основні види і форми, які представили В. Свистунов і М. Тюленева:

а) активна - це рух робочої сили, зумовлений незадоволеністю працівника робочим місцем (умовами праці та побуту, розмірами винагороди, змістом роботи). Звільнення за власним бажанням працівника можна поділити на дві групи:

- функціональна плинність - до неї належать добровільні звільнення працівників, в утриманні яких організації не зацікавлені (низька кваліфікація, відсутність належної трудової дисципліни);

- дисфункціональна плинність - звільнення за своїм бажанням високопрофесійних, досвідчених співробітників, які є цінними для організації [10, с.52].

б) пасивна плинність зумовлена незадоволеністю організації даним працівником (його недисциплінованістю, систематичним невиконанням трудових обов'язків без поважних причин) [5, с.507].

в) внутрішньо-організаційна - будь-який рух персоналу в межах однієї організації;

г) зовнішня плинність - будь-який рух персоналу між організаціями, галузями та сферами економіки.

Існують інші види плинності, на які необхідно звертати увагу при комплексній оцінці плинності персоналу:

1) реальна, або фактична плинність - зафіксовані за фактом звільнення;

2) потенційна - навмисне бажання працівників змінити робоче місце;

3) прихована, або психологічна плинність, коли, фактично присутній на робочому місці, працівник випадає з активної трудової діяльності.

4) природна плинність кадрів (норма в межах 3-5 % на рік від чисельності персоналу)

5) підвищена плинність кадрів (перевищує норматив в межах 5%).

Слід зазначити, що природний рівень плинності сприяє оновленню трудових колективів і не вимагає втручання (спеціальних заходів) з боку адміністрації.

Ідеальний рівень природної плинності (норму) можна визначити за допомогою вартісного методу:

$$T_i = \frac{P_{т.пл}}{P_{т.факт}}, \quad (1)$$

де T_i - межа оптимізації плинності;

$P_{т.пл}$ - щорічні планові витрати, пов'язані з плинністю;

$P_{т.факт}$ - фактичний середній рівень втрат на одного звільняючого.

Щорічні планові витрати можна визначити з сформованої за останні роки частки цих витрат на персонал у собівартості продукції, або використовуючи нормативи витрат на заміну працівників. За оцінкою фахівців, витрати від річної заробітної плати такі: на заміну робітників - 7-12 %, фахівців - 18-30 %, управлінців - 20-100 % [6, с.156].

Оцінка плинності здійснюється за двома категоріями показників: кількісними (чисельними) та якісними. Оцінюючи ризики, що пов'язані із плинністю кадрів, використовуються, як якісні, так і кількісні показники, враховуючи відносність і залежність кількісних показників від багатьох

чинників (географічного розташування, сфери діяльності, стратегії управління, кваліфікації досвіду працівників) [11,с.75].

Під впливом цих чинників у вітчизняній практиці склалися певні значення кількісної норми плинності. Наприклад, у виробничій сфері нормальний рівень плинності – 10-15%, при тому, що в період активної діяльності, зростання та найму персоналу допустимий рівень складає близько 20%. У страховому бізнесі та торгівлі норма плинності становить 30%, а для готельної та ресторанної сфери рівень 80% вважається допустимим, у великих містах із розвиненим ринком праці середнє значення норми плинності, незалежно від галузі, становить близько 10–20%. Змінюватися цей показник може залежно від категорії персоналу: для топ-менеджерів норма плинності 0-2%, менеджери середньої ланки – 8-10%, для персоналу – не перевищує 20%, для висококваліфікованих робітників – 10-15%, для некваліфікованого персоналу – від 30 до 50% [8].

На думку деяких фахівців, плинність кадрів залежить і від моделі організаційної стратегії. При стратегії динамічного зростання плинність варіюється в діапазоні 8-15%, високі показники плинності відзначаються на підприємствах зі стратегією прибутковості (до 25%), ще вище показник плинності в організаціях з циклічною стратегією [12].

На думку Бердникова Л. Ф. масштаби, динаміку інтенсивність рівня плинності оцінюють, використовуючи абсолютні та відносні показники. Загальна кількість звільнених працівників за певний період відображає абсолютні масштаби плинності [2]. При цьому автор зазначає, що як відносний показник при кількісній оцінці персоналу в організації використовується показник, який назвали коефіцієнтом плинності. Формула розрахунку даного показника виглядає наступним чином:

$$K_{пл} = \frac{K_z}{Ч_{ср}} \cdot 100\%, \quad (2)$$

де $K_{пл}$ – коефіцієнт плинності;

K_z – кількість звільнених працівників;

$Ч_{ср}$ – середньооблікова чисельність за певний період роботи (місяць, квартал, рік).

Однак, ми не погоджуємось із таким трактуванням сутності плинності і підходом до розрахунку показника. На нашу думку, плинність кадрів відображає небажаний для організації рух персоналу, який пов'язують із звільненням за власним бажанням та за порушення трудової дисципліни. Тому більш коректним є підхід до розрахунку коефіцієнтів плинності запропонований вітчизняними дослідниками Балабановою Л.В. та Сардак О.В. [1,с.56].

Так, вищевказані автори зазначають, що стан процесу плинності кадрів характеризується коефіцієнтом плинності (K_n), конкретним коефіцієнтом (K_k) і коефіцієнтом інтенсивності плинності кадрів (K_{in}).

Коефіцієнт плинності кадрів використовують для оцінки масштабів плинності в цілому в організації і в окремих її підрозділах. Він визначається за звітний період (місяць, квартал, рік) як відношення кількості працівників, що звільнились за власним бажанням та за порушення трудової дисципліни, до середньоспискової чисельності працівників [2].

Конкретний коефіцієнт плинності кадрів використовують для визначення обсягів плинності за окремими статево-віковими, професійними та іншими групами. Він розраховується як відношення кількості звільнених в даній групі за порушення трудової дисципліни та за власним бажанням до середньоспискової чисельності працівників даної групи [13, с.115].

Коефіцієнт інтенсивності плинності кадрів – це відношення конкретного коефіцієнта в даній групі, виділеного в організації в цілому або в окремому підрозділі, до коефіцієнта плинності, визначеного по організації в цілому або окремому підрозділу. Він показує, у скільки разів конкретний коефіцієнт плинності в даній групі більший або менший за плинність кадрів по організації в цілому.

Так, якщо коефіцієнт інтенсивності плинності кадрів дорівнює 1 – це свідчить про середній рівень плинності в даній групі; якщо він менший за 1 – інтенсивність плинності менша її середнього рівня, тобто група є стабільною; за умови якщо коефіцієнт інтенсивності плинності кадрів більший за 1 – це свідчить про зростання плинності.

Значення коефіцієнту інтенсивності плинності кадрів дозволяє встановити вплив на процес плинності кадрів таких факторів, як: стать, вік, освітній рівень, професія, кваліфікація, а також служити для контролю результативності заходів щодо зниження плинності кадрів [14, с.180].

Вихідними матеріалами для розрахунку коефіцієнтів плинності кадрів та інтенсивності плинності кадрів є анкетні дані працівників, що містяться в їх особових справах.

Роджер Беннетт (Roger Bennett) запропонував також використовувати для оцінки плинності персоналу такі показники:

а) коефіцієнт звільнень – кількість звільнень за звітний період у відсотках від середньої кількості зайнятих у той же період:

$$K_{зв} = \frac{Ч_{зв}}{Ч_{сп}} \cdot 100\%, \quad (3)$$

де $K_{зв}$ – коефіцієнт звільнень;

$Ч_{зв}$ – чисельність звільнених працівників;

$Ч_{сп}$ – середньоспискова чисельність працівників за певний період роботи (місяць, квартал, рік).

б) індекс стабільності персоналу – частка працівників, які пропрацювали в організації як мінімум протягом року [15, с.30]:

$$I_{ст} = \frac{Ч_{п}}{Ч_{сп}} \cdot 100\%, \quad (4)$$

де $I_{ст}$ – індекс стабільності персоналу;

$Ч_{п}$ – чисельність працівників, які пропрацювали в організації мінімум 1 рік;

$Ч_{сп}$ – середньоспискова чисельність працівників за певний період роботи (місяць, квартал, рік).

в) додатковий індекс плинності, який показує плинність працівників, які пропрацювали короткий час:

$$I_{пл.д} = \frac{Ч_{пк}}{Ч_{сп}} \cdot 100\%, \quad (5)$$

де $I_{пл.д}$ – додатковий індекс плинності;

$Ч_{пк}$ – чисельність працівників, які пропрацювали в організації менше 1 року;

$Ч_{сп}$ – середньоспискова чисельність працівників за певний період роботи (місяць, квартал, рік).

Особливий інтерес становить ще один нестандартний метод оцінки плинності – встановлення спостереження за працівниками, найнятими в організацію за певний період та ідентифікація швидкості, з якою вони звільнились з організації. Ці показники можна відобразити графічно, відкладаючи відсоток квартальних періодів роботи тих, що звільнилися на графіку. Він отримав назву – Крива тривалості роботи. За наведеними показниками слід проводити систематичну роботу з оцінки плинності персоналу на різних рівнях організації, і за необхідності повинна розроблятися система заходів із скорочення плинності, також стосовно різних рівнів управління.

Для розрахунку вищезазначених показників використаємо дані ТДВ «Хмельницькзалізобетон», підприємства, що займається виробництвом бетонних і металевих виробів, будівельних матеріалів, виготовленням металопластикових (вікон, дверей), полімерних, комбінованих, пневматичних та інших виробів.

На підприємстві виготовляються будівельні вироби з урахуванням останніх розробок у цій сфері, які потребують високої кваліфікації та знань. Тому з табл. 1 видно, що зросла питома вага службовців проти 2016 року.

Таблиця 1

Структура трудових ресурсів ТДВ «Хмельницькзалізобетон» за 2016-2020 рр.

Показники	Роки					Відхилення, тис. грн., +/-
	2016	2017	2018	2019	2020	
Чисельність працюючих, у т.ч.:	100	100	100	100	100	-
керівники	3,95	3,71	3,72	3,81	3,61	-0,33
спеціалісти	5,48	5,98	6,40	4,87	6,43	0,94
службовці	3,29	4,54	4,34	4,66	5,42	2,13
виробничий персонал	87,28	85,77	85,54	86,65	84,54	-2,74

Примітка. Розраховано автором на основі даних фінансової звітності ТДВ «Хмельницькзалізобетон»

Підвищення питомої ваги спеціалістів та робітників у порівнянні з минулим періодом спричиняє відповідне підвищення праці у розрахунку на одного працівника. В цілому ж питома вага управлінських працівників у загальній чисельності персоналу підприємства склала у 2016 р. – 3,95%, у 2020 р. – 3,61%. Це свідчить про те що, чисельність управлінського персоналу не перевищує норми керованості і передбачає незначне навантаження на виробничий персонал підприємства.

Рух персоналу на підприємстві пов'язаний з набором нових і звільненням колишніх працівників, а також з переміщеннями всередині підприємства. Аналіз руху персоналу підприємства відображено у табл. 2.

Таблиця 2

Дані про рух робочої сили на ТДВ «Хмельницькзалізобетон» у 2016-2020 рр.

Показники	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.	Відхилення 2020 р. від 2016 р., (+/-)
Середньооблікова чисельність працівників	456	485	484	472	498	42
Прийнято працівників, осіб	36	52	5	2	37	1
Вибуло працівників, всього, осіб, з них	22	23	6	14	11	-11
за власним бажанням	22	23	5	13	10	-12
з причин скорочення штатів	0	0	0	0	0	0
за порушення трудової дисципліни	0	1	2	1	1	1
Коефіцієнт обороту по прийому	0,079	0,107	0,010	0,004	0,074	-0,0047
Коефіцієнт обороту по вивільненню	0,048	0,047	0,012	0,030	0,022	-0,0262
Коефіцієнт плинності кадрів	0,048	0,047	0,010	0,028	0,020	-0,0282

Примітка. Складено автором на основі даних ТДВ «Хмельницькзалізобетон»

З даних табл. 2 видно, що за 2020 р. підприємством було прийнято 37 осіб. Протягом року було звільнено 11 осіб, що на три особи менше показника 2019 р. В цілому за п'ять років було прийнято 132 особи, а звільнено - 76 осіб.

Проведені розрахунки коефіцієнтів свідчать про низьку плинність кадрів на підприємстві, що є досить позитивною тенденцією. Так, за останній рік особовий склад підприємства оновився на 7%, при цьому вивільнення становило 2,2% від загальної чисельності працюючих. Найвищий коефіцієнт плинності складав 4,7-4,8% у 2016-2017 рр., в подальші роки чисельність бажаних звільнитись була не значною. В цілому можемо сказати, що підприємство є великим роботодавцем та останні роки супроводжувались нарощуванням трудового потенціалу, що пов'язано із нарощуванням виробничих потужностей та збільшенням обсягів виробництва.

ВИСНОВКИ З ДАНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ**І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ РОЗВІДОК У ДАНОМУ НАПРЯМІ**

В результаті проведеного дослідження можна відзначити, що аналіз кількісних та якісних показників плинності кадрів служить основою для вибору та побудови системи управління процесом плинності, яка включає в себе три основні етапи [18, с.130]: оцінка рівня плинності персоналу – кількісна, економічна та якісна (стимулювання персоналу, поліпшення умов праці та ін.); розробка заходів щодо оптимізації / зниження рівня плинності – організаційні, техніко-економічні та соціально-психологічні; реалізація плану розроблених заходів, оцінка ефективності. Використовуючи розглянуті підходи та методи оцінки рівня плинності персоналу підприємства, є можливість своєчасного моніторингу та інформування керівництво про забезпечення персоналом, загальний рівень плинності та його похідні.

Оскільки аналіз та управління плинністю кадрів має сприяти підвищенню ефективності використання людських ресурсів підприємства за рахунок тісного зв'язку завдань, які вирішуються в ході регулювання плинності персоналу з іншими напрямками роботи – підбір, відбір, оцінка, навчання та розвиток персоналу, формування та зміцнення корпоративної культури, що потребує детального дослідження, аналізу та вдосконалення.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Балабанова Л.В., Сардак О.В. Управління персоналом. Підручник. Київ : Центр учбової літератури, 2011. 468 с.

2. Балабанюк Ж.М. Аналіз показників руху персоналу організації. Ефективна економіка. 2011. № 8. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=650>.
3. Гетьман О.О., Шаповал В. М. Економіка підприємства : навч. посіб. К. : Центр учбової літератури, 2010. 488 с.
4. Коцалап С.О., Уласевич, В.Ю. Аналіз проблем плинності кадрів на підприємствах різних сфер діяльності. Енергозбереження, Енергетика, Енергоаудит. 2013. № 8. С. 67-71.
5. Самолук Н.М., Юрчик Г.М. Плинність персоналу: індикатор кадрової безпеки підприємства. Вісник Національного університету водного господарства та природокористування. 2017. №12. С. 507-508.
6. Хміль Ф. І. Управління персоналом : підручник для студентів вищих навчальних закладів. Київ : Академвидав, 2006. 488 с.
7. Гудзь М., Аталай А. Шляхи розв'язання проблеми плинності кадрів на промисловому підприємстві. European journal of economics and management. 2019(5). №2/22. URL: https://eujem.cz/wp-content/uploads/2019/eujem_2019_5_2/22.pdf.
8. Ліплянська О. Аналіз основних підходів до вивчення плинності персоналу в організаціях URL: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/znpip/1/2009_24/RED_Zbirnyk24_12.pdf
9. Мельничук Д.П. Особливості оцінки персоналу на вітчизняних підприємствах. Вісник ЖДТУ. Економічні науки. 2017. № 4 (42). С. 224-231.
10. Позднякова Л. О., Білецька Д. О. Методологічні засади системи управління персоналом організації. Збірник наукових праць Українського державного університету залізничного транспорту. 2015. №158(1). С. 51- 56.
11. Осадча Ю.В. Аналіз взаємозв'язків між причинами, факторами та мотивами плинності найманих працівників. Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. 2011. №16. С. 74-77.
12. Плинність кадрів в бізнесі – проблема чи можливість? // Поліграф HR Security. URL: <https://hr-security.ua/ua/plinn%D1%96st-kadr%D1%96v-v-b%D1%96znes%D1%96-problema-chi-mojliv%D1%96st>
13. Голубка О. Я., Дідович Ю. О., Копусяк Я. Ф. Аналіз методів управління персоналом. Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. 2016. № 5(1). С. 113-117.
14. Тарнавський М. І., Бала Р. Д., Білик М. В., Бала О. І. Фактори плинності кадрів на підприємствах в умовах розвитку міжнародних економічних зв'язків. Бізнес Інформ. 2018. №1. С.177-182.
15. Герасименко О. Ефективність управління персоналом на малому підприємстві: індикатори стану та пріоритетні напрями підвищення. Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. 2015. № 7 (172). С. 29-37.
16. Вагонова О. Г. Визначення основних мотивів плинності кадрів на підприємствах в сучасних умовах господарювання. Журнал «Економіка промисловості». 2015. №2. С. 126-132.

REFERENCES:

1. Balabanova L.V., Sardak O.V. Upravlinnia personalom. Pidruchnyk. Kyiv : Tsentr uchbovoi literatury, 2011. 468 s.
2. Balabaniuk Zh.M. Analiz pokaznykiv rukhu personalu orhanizatsii. Efektyvna ekonomika. 2011. № 8. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=650>.
3. Hetman O.O., Shapoval V. M. Ekonomika pidpriemstva : navch. posib. K. : Tsentr uchbovoi literatury, 2010. 488 s.
4. Kotsalap S.O., Ulasevych, V.Iu. Analiz problem plynnosti kadriv na pidpriemstvakh riznykh sfer diialnosti. Enerhosberezhenye. Enerhetyka. Enerhoaudyt. 2013. № 8. S. 67-71.
5. Samoliuk N.M., Yurchyk H.M. Plynnist personalu: indykator kadrovoi bezpeky pidpriemstva. Visnyk Natsionalnoho universytetu vodnoho hospodarstva ta pryrodokorystuvannia. 2017. №12. S. 507-508.
6. Khmil F. I. Upravlinnia personalom : pidruchnyk dlia studentiv vyshchyykh navchalnykh zakladiv. Kyiv : Akademvydav, 2006. 488 s.
7. Hudz M., Atalai A. Shliakhy rozv'iazannia problemy plynnosti kadriv na promyslovomu pidpriemstvi. European journal of economics and management. 2019(5). №2/22. URL: https://eujem.cz/wp-content/uploads/2019/eujem_2019_5_2/22.pdf.
8. Liplianska O. Analiz osnovnykh pidkhdov do vyvchennia plynnosti personalu v orhanizatsiakh URL: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/znpip/1/2009_24/RED_Zbirnyk24_12.pdf
9. Melnychuk D.P. Osoblyvosti otsinky personalu na vitchyznianskykh pidpriemstvakh. Visnyk ZhDTU. Ekonomichni nauky. 2017. № 4 (42). S. 224-231.
10. Pozdniakova L. O., Biletska D. O. Metodolohichni zasady systemy upravlinnia personalom orhanizatsii. Zbirnyk naukovykh prats Ukrainkoho derzhavnogo universytetu zaliznychnoho transportu. 2015. №158(1). S. 51- 56.
11. Osadcha Yu.V. Analiz vzaiemozv'iazkiv mizh prychnamy, faktoramy ta motyvamy plynnosti naimanykh pratsivnykiv. Visnyk Skhidnoukrainskoho natsionalnoho universytetu imeni Volodymyra Dalia. 2011. №16. S. 74-77.
12. Plynnist kadriv v biznesi – problema chy mozhlyvist? // Polihraf HR Security. URL: <https://hr-security.ua/ua/plinn%D1%96st-kadr%D1%96v-v-b%D1%96znes%D1%96-problema-chi-mojliv%D1%96st>
13. Holubka O. Ya., Didovych Yu. O., Kopusiak Ya. F. Analiz metodiv upravlinnia personalom. Ekonomichni visnyk Zaporizkoi derzhavnoi inzhenernoi akademii. 2016. № 5(1). S. 113-117.
14. Tarnavskiy M. I., Bala R. D., Bilyk M. V., Bala O. I. Faktory plynnosti kadriv na pidpriemstvakh v umovakh rozvytku mizhnarodnykh ekonomichnykh zv'iazkiv. Biznes Inform. 2018. №1. S.177-182.
15. Herasymenko O. Efektyvnist upravlinnia personalom na malomu pidpriemstvi: indykatory stanu ta priorytetni napriamy pidvyshchennia. Visnyk Kyivskoho natsionalnoho universytetu imeni Tarasa Shevchenka. Ekonomika. 2015. № 7 (172). S. 29-37.
16. Vahonova O. H. Vyznachennia osnovnykh motyviv plynnosti kadriv na pidpriemstvakh v suchasnykh umovakh hospodariuvannia. Zhurnal «Ekonomika promyslovosti». 2015. №2. S. 126-132.

ANALYSIS OF CURRENCY INDICATORS OF PERSONNEL OF PRODUCTION ENTERPRISE

Tatiana PIKHNYAK

Leonid Yuzkov Khmelnytskyi University of Management and Law

The article analyzes the use of quantitative (numerical) and qualitative indicators for analyzing staff turnover at the enterprise.

Evaluation of turnover is carried out according to two categories of indicators: quantitative (numerical) and qualitative. Both qualitative and quantitative indicators are used to assess the risks associated with staff turnover. It has been proven that their use depends on many factors, such as: geographical location, spheres of activity, management strategies, qualifications, experience of employees.

The main types and forms of personnel turnover assessment are considered, in particular: active, passive, intra-organizational, actual, hidden, natural turnover. It has been studied that the state of the personnel turnover process is characterized by the main coefficients: the turnover coefficient (K_p) - used to assess the scale of turnover in the organization as a whole and in its individual units; specific coefficient (K_k) - to determine turnover volumes by individual sex-age, professional and other groups; turnover intensity ratio (K_{ip}) - shows how many times the specific turnover ratio in this group is greater or less than the turnover rate for the enterprise as a whole. Additional coefficients were also considered: the layoff ratio (K_{zv}), which is calculated as the number of layoffs for the reporting period as a percentage of the average number of employees in the same period, the staff stability index (IST) - the share of employees who have worked in the organization for at least a year, additional turnover index ($I_{pl.d}$) - shows the turnover of employees who have worked for a short time.

Based on the above-mentioned indicators, an analysis of the personnel turnover rate of the Khmelnytskzalizoboton enterprise TDV, which is engaged in the production of concrete and metal products, construction materials, was carried out. The calculations of the coefficients indicate low staff turnover at the enterprise, which is a rather positive trend.

Keywords: personnel, enterprise, personnel turnover, personnel movement, turnover rate, dismissal rate, personnel turnover management.

МЕТОДИКО-ПРИКЛАДНІ ЗАСАДИ СПІВПРАЦІ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД

Олександр ГЛАЗОВ

Полтавський державний аграрний університет

<https://orcid.org/0000-0001-6205-3165>

e-mail: alexandrhlazov@gmail.com

У дослідженні розкрито актуальність дослідження та розробки методико-прикладних засад співпраці територіальних громад в Україні. Метою дослідження є обґрунтування методико-прикладних засад співпраці територіальних громад. Виокремлено теоретичні положення, які обґрунтовують особливості співробітництва територіальних громад. Узагальнено підходи до розуміння територіальної громади – правовий, управлінський, політичний, суспільний, економічний, інтеграційний, науковий. Комплексне розуміння територіальної громади передбачає акцент на інтеграційний підхід. Визначено напрямки діяльності громади, а саме правотворчий, бюджетоутворюючий, управлінський, інформаційний, організаційний, економічний, інфраструктурний, природоохоронний, безпековий, культурний, а також співробітництва та інтеграційний. У рамках визначення особливостей співробітництва територіальної громади розкрито суть поняття співробітництва. Запропоновано дефініцію співробітництва територіальних громад як системи відносин, які виникають усередині громади та при взаємодії з зовнішнім середовищем за прямої чи опосередкованої участі органів місцевого самоврядування, що мають конкретні форми, націлені на ефективне використання ендogenous потенціалу залучених громад з забезпеченням якості життя населення та на найвищій стадії у випадку сусідства допускають процеси інтеграційного характеру.

Ключові слова: державне управління; децентралізація; територіальні громади; місцеве самоврядування; розвиток; співпраця громад.

<https://doi.org/10.31891/mdes/2022-4-21>

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ У ЗАГАЛЬНОМУ ВИГЛЯДІ ТА ЇЇ ЗВ'ЯЗОК ІЗ ВАЖЛИВИМИ НАУКОВИМИ ЧИ ПРАКТИЧНИМИ ЗАВДАННЯМИ

Дослідження територіальних громад має високе практичне значення у практичному сенсі. Однак для повного розуміння можливостей підвищення ефективності діяльності громад необхідне глибинне осмислення їхнього змісту, функцій, завдань, напрямків діяльності. Одним з таких напрямків, який потребує особливої уваги науковців і практиків, є співробітництво. Власне ідеологія посилення владних повноважень громад у значній мірі базується на широких можливостях співробітництва – не лише міжмуніципального, але й з іншими інституційними одиницями. Співробітництво громад постає як один із пріоритетів реформи місцевого самоврядування в Україні; воно використовується багатьма європейськими країнами як інноваційний інструмент для забезпечення місцевого економічного зростання та сталого розвитку.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Концептуальний базис дослідження інституту територіальних громад достатньо комплексно висвітлений у публікаціях О. Бобровської [1], І. Дегтярьової [3,с.141-148], В. Небраті [7,с.34-49], К. Тищенка [9] та інших вітчизняних і зарубіжних дослідників. Інституційно-правові та інституційно-організаційні аспекти становлення і розвитку інституту територіальних громад, у т. ч. в Україні, представлені в працях С. Граб [2,с.25-30], Ю. Кириченко [4,с.451-457], В. Наконечного [6,с.283-289] та інших науковців. Методико-прикладні аспекти функціонування інституту територіальних громад та його ролі в забезпеченні місцевого розвитку аналізуються Р. Лупаком та А. Дідич [5,с.248-252], К. Поповою [8,с.290-297], С. Ліпсетом [10,с.1-22], Т. Васильцівим, І. Білецькою та О. Мульською [11,с.276-287].

ВИДІЛЕННЯ НЕВИРІШЕНИХ РАНІШЕ ЧАСТИН ЗАГАЛЬНОЇ ПРОБЛЕМИ, КОТРИМ ПРИСВЯЧУЄТЬСЯ СТАТТЯ

Таким чином, на сьогодні, теоретико-методичний базис дослідження проблем співпраці територіальних громад розвинений в достатній мірі. Однак, умови сьогодення потребують його подальшого уточнення.

ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ

Метою статті є обґрунтування методико-прикладних засад співпраці територіальних громад.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Керуючись авторським баченням, визначимо основні положення щодо практичної організації співпраці територіальних громад:

1. *Дефініція співробітництва територіальних громад* – це система відносин, які виникають усередині громади та при взаємодії з зовнішнім середовищем (іншими громадами, регіонами, державою, міждержавними інститутами в особі державних, громадських, комерційних організацій чи окремими особами) за прямої чи опосередкованої участі органів місцевого самоврядування, що мають конкретні форми, націлені на ефективне використання ендogenous потенціалу залучених громад з забезпеченням якості життя населення та на найвищій стадії у випадку сусідства допускають процеси інтеграційного характеру (об'єднання). На рис. 1 відображено авторське розуміння досліджуваної категорії.

У дефініції співробітництва закладені важливі цільові орієнтири. Мова йде про: ефективне використання ендogenous потенціалу; забезпечення якості життя населення.

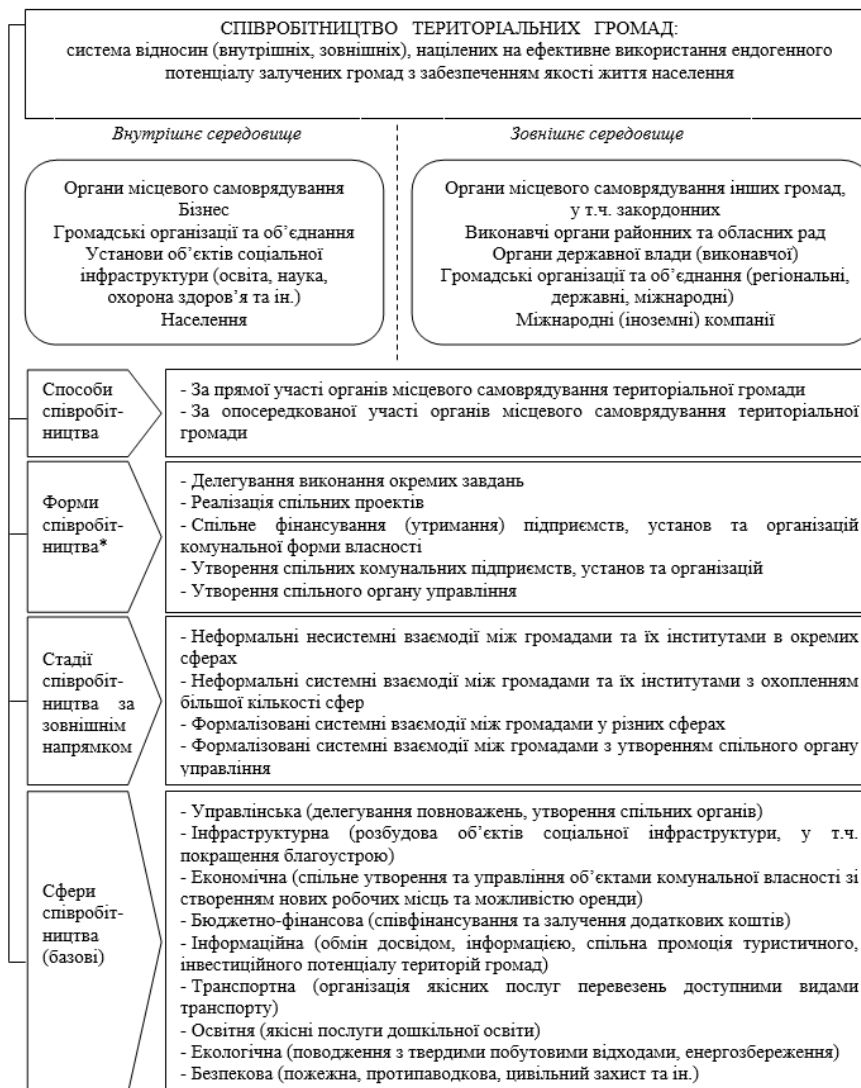


Рис. 1. Зміст та основні характеристики співробітництва територіальних громад

Джерело: авторська розробка

Їх виокремлення потребує авторського обґрунтування, адже в експертних матеріалах основними завданнями співробітництва територіальних громад ставляться підвищення якості послуг, що надаються громадянам, розвиток місцевої інфраструктури, а також покращення муніципального менеджменту та підвищення ефективності діяльності відповідних органів місцевого самоврядування. Це важливі прикладні завдання. Натомість цільові орієнтири співробітництва слід ставити ширшими.

Ефективне використання ендogenous потенціалу територіальної громади актуальне у зв'язку з необхідності забезпечення її спроможності. Ендogenous потенціал громади є комплексною

категорією, оскільки його визначають такі складники, як економічний (виробничий, природно-ресурсний, підприємницький, організаційно-управлінський, інфраструктурний, інноваційний, науково-інформаційний потенціал), фінансовий (бюджетно-податковий, інвестиційний, потенціал реального сектору економіки, потенціал фінансово-кредитних установ, потенціал домогосподарств), людський (демографічний, інтелектуально-трудоий, соціально-управлінський, соціально-економічний, соціально-інфраструктурний, культурний). Націленість на ефективне використання ендogenous потенціалу дозволяє комплексно охопити проблемність мобілізації, відновлення, нагромадження та залучення внутрішніх ресурсних можливостей громади. Таку проблемність можна вирішити через об'єднання з ресурсними можливостями інших громад та інституційних одиниць, що визначає основну перевагу співробітництва.

2. Напрямки співробітництва територіальних громад:

- внутрішнє співробітництво – за участі інститутів територіальної громади (постійних, тимчасових);

- зовнішнє співробітництво – з залученням інститутів інших територіальних громад, регіонів, країни, інших країн та їх регіонів, у тому числі з різних сфер діяльності; зовнішнє співробітництво закладається в зміст співробітництва територіальних громад згідно з законодавством України.

Внутрішнє співробітництво визначає внутрішню активність територіальної громади. Це потужний індикатор соціальної взаємодії, самоорганізації та єдності громади як ключових ознак її формування і розвитку. Висока внутрішня активність громади визначає сприятливі передумови для активізації зовнішнього співробітництва, розвиває кадровий управлінський потенціал. Тому громада, яка не відзначається внутрішньою єдністю та активністю, априорі не буде ефективною в різних формах співробітництва за зовнішнім напрямком.

Внутрішній напрямок співробітництва набуває виняткового значення між органами самоврядування та населенням. Розглядаючи взаємодію з громадськістю як процес, що відбувається з ініціативи органів місцевого самоврядування, до основних її функцій слід віднести: участь громадян у визначенні напрямів самоврядної політики; досягнення порозуміння між органами місцевого самоврядування і всіма, пов'язаними з ними суспільними групами; забезпечення реалізації прав та інтересів членів територіальної громади; формування іміджу органів місцевого самоврядування; системні комунікації.

Показовим результатом співробітництва органів місцевого самоврядування з населенням є створення та діяльність громадських організацій. Соціальна робота в територіальній громаді виступає одним з важливих напрямів соціальної діяльності та передбачає створення громадських організацій, планування діяльності соціальних служб, що в своїй діяльності займаються вирішенням конкретних соціальних проблем громади, реалізацією численних громадських ініціатив та соціальних проектів на локальному рівні.

3. Спосіб участі органів місцевого самоврядування (прямої чи опосередкованої) залежать від сфери співробітництва. Є сфери, де органи самоврядування мусять приймати участь, в інших – можуть виконувати роль ініціатора, координатора, контролера співробітництва. З. Сірик пише, що залежно від сфери, змінюється функціональність органів місцевого самоврядування у процесах співробітництва; для прикладу, інвестиційне співробітництво територіальних громад, а надто органів управління адміністративно-територіальних одиниць в рамках яких реалізується право громади на місцеве самоврядування, є досить складним механізмом управління територіальним розвитком; основні складності полягають у тому, що суб'єкти місцевого самоврядування є органами публічної влади, а тому досить складно уявити їх пряму участь в процесі інвестування, вони частіше за все виступають у ролі координатора або регулятора інвестиційних потоків, а також адміністраторів залучених інвестицій з метою гарантування максимальної корисності їх використання.

4. *Форми співробітництва* регламентує Закон України «Про співробітництво територіальних громад». В Україні більшість громад практикує реалізацію спільних проектів. Однак кожна з форм розкриває широкий горизонт можливостей розвитку громади з ефективним використанням її ендogenous потенціалу та забезпеченням якості життя населення.

5. *Стадії співробітництва* роблять акцент на його системність, часову пролонгованість, формалізацію, інтеграцію. Ці стадії є умовними. Вони можуть трансформуватись одна в одну, а можуть одразу виникати на вищих рівнях. Стадія об'єднання територіальних громад у ході співробітництва засвідчує взаємовигідність поєднання їхніх ресурсів і зусиль. Однак для об'єднання громад має бути географічне сусідство. Тому дана стадія співробітництва не завжди є допустимою.

Частішою є практика утворення різних асоціацій, інших форм добровільних об'єднань громад. Власне прийняття рішень про вступ до таких структур чи вихід з них, схвалення угод про об'єднання єврорегіонального співробітництва, прийняття рішень про утворення, вступ чи вихід з об'єднання єврорегіонального співробітництва в Україні входить до повноважень органів місцевого самоврядування.

6. *Сфери співробітництва* можна розділити на базові і вторинні. Базові сфери в значній мірі визначаються можливістю участі територіальної громади в особі органу місцевого самоврядування у різних формах співробітництва. Законодавчі обмеження не у всіх сферах дозволяють вирішувати питання на місцях. Окрім того, фахівці стверджують, що існує ціла низка послуг, надавати які кожна територіальна громада самостійно (автономно) просто не в змозі; до таких послуг належить: організація повного циклу поводження із твердими побутовими відходами (збір, вивезення, сортування, захоронення); забезпечення транспортного сполучення, у тому числі через будівництво інфраструктурних об'єктів; організація пасажирських перевезень за межі громади; забезпечення пожежної безпеки; надання дошкільної освіти; організація дозвілля та відпочинку.

Однією з головних сфер співробітництва є управлінська. Вона передбачає делегування повноважень іншому суб'єкту згідно переліку повноважень органу місцевого самоврядування, визначеного Законом України «Про місцеве самоврядування в Україні».

Економічне співробітництво, в основному, охоплює спільне утворення та управління об'єктами комунальної власності, які, як правило, є важливими елементами соціальної інфраструктури та користуються значним попитом з боку населення громад. Економічна сфера співробітництва на практиці тісно переплітається з інфраструктурною. Зокрема, в Україні після активізації реформи децентралізації й утворення об'єднаних територіальних громад, більшість активно почали співпрацювати з іншими громадами задля залучення коштів на розбудову інфраструктурних об'єктів – доріг, закладів освіти (дошкільної), облаштування спортивних майданчиків тощо. Наступним етапом вирішення гострих соціальних проблем має бути стратегічний підхід громад до співробітництва в економічній сфері задля стимулювання бізнесу і самозайнятості в межах їх територій з утворенням сільськогосподарських кооперативів, міжгалузевих кластерів, туристично-рекреаційних скансенів та інших інноваційних просторових бізнес-структур з метою мобілізації інвестиційного потенціалу та підвищення міграційної привабливості. У досвіді співробітництва громад такі рішення втілюються поки недостатньо. Одним з перспективних напрямків є кластероутворення громадами. Співробітництво у формі кластеру є особливим видом партнерських відносин та різновидом міжсекторної співпраці, що являє собою систему взаємопов'язаних підприємств, постачальників, наукових установ, споживачів, органів влади та інших суб'єктів, що співпрацюють для досягнення конкурентоспроможності на місцевому, регіональному та державному рівні. Через утворення кластерів громади можуть не лише консолідувати зусилля на рівні органів місцевого самоврядування, але й залучати різних учасників-представників комерційного, громадського, науково-освітнього секторів, до того ж різних управлінських рівнів. Застосування кластерного підходу при організації співробітництва територіальних громад дозволяє запроваджувати нову галузеву форму такого співробітництва, що забезпечує більш інтегровану діяльність в обраній сфері; цей вид партнерських відносин, передбачаючи комплекс заходів, зменшує потреби в укладенні низки угод для досягнення кінцевої мети.

Обрання сфери співробітництва територіальних громад залежить від гостроти спільних проблем, а також можливостей отримання співфінансування та іншої підтримки з боку вищих інститутів – як правило, центрального органу виконавчої влади та міжнародних фондів. Європейські фонди є більш прихильними до проектів в екологічній, економічній і безпековій сферах. Тому ті громади, які прагнуть вийти на міжнародний рівень у співробітництві, повинні розуміти та обґрунтовувати перспективи власного розвитку з еколого-економічними та безпековими домінантами.

Отже, територіальна громада залишається актуальним об'єктом досліджень в теорії і практиці державного управління. З-поміж численних дискусій щодо змісту територіальної громади беззаперечним залишається людський імператив її розвитку. Діяльність територіальних громад передбачає низку напрямків. Усе більшої ваги набувають можливості співробітництва, форми, сфери, напрямки яких чітко регламентуються законодавчо і вже від самих громад залежить рівень залученості до них. Територіальні громади розвинутих європейських країн, громади в Україні, які активно долучаються до процесів добровільного об'єднання, активізують свою діяльність за напрямком співробітництва. До стимуляторів співробітництва територіальних громад за зовнішнім

вектором, в першу чергу, фахівці відносять ресурсні. Громади отримують можливості об'єднання зусиль і ресурсів для досягнення спільних цілей. Однак окрім численних переваг можуть виникати певні ризики, які теж слід враховувати з розумінням розвитку внутрішньої активності громади. Умовою ефективного співробітництва громад є компетентний управлінський персонал, який у взаємодії з громадськістю, бізнесом та іншими структурами шукає нових можливостей розвитку з націленістю на ефективне використання ендogenous потенціалу та забезпечення якості життя населення.

ВИСНОВКИ З ДАНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ РОЗВІДОК У ДАНОМУ НАПРЯМІ

Теоретичні положення, які обґрунтовують особливості співробітництва територіальних громад, сформувався у межах інституційної теорії, теорії регіональної економіки і розвитку (особливості просторового розвитку), теорії ендogenous розвитку/потенціалу (пріоритет використання внутрішнього ресурсу з доданням зовнішньої залежності території), ресурсної теорії (узагальнення фундаментальної концепції виробничої функції), теорії людського розвитку/потенціалу (вагомість людського чинника у соціально-економічних прогресивних змінах).

Ключовими напрямками діяльності громади є правотворчий, бюджетотворюючий, управлінський, інформаційний, організаційний, економічний, інфраструктурний, природоохоронний, безпековий, культурний, а також співробітництва та інтеграційний. У рамках визначення особливостей співробітництва територіальної громади розкрито суть поняття співробітництва в загальному сенсі та його основні ознаки (мета, діяльність, кооперація, інституційна основа, формальність, адаптація, зміна). Здійснено класифікацію співробітництва в теорії і практиці державного управління за критеріями суб'єктивності, масштабу, кількості учасників, характеру, сфери, перспективи, правового статусу.

Співробітництво територіальних громад – це система відносин, які виникають усередині громади та при взаємодії з зовнішнім середовищем (іншими громадами, регіонами, державою, міждержавними інститутами в особі державних, громадських, комерційних організацій чи окремими особами) за прямої чи опосередкованої участі органів місцевого самоврядування, що мають конкретні форми, націлені на ефективне використання ендogenous потенціалу залучених громад з забезпеченням якості життя населення та на найвищій стадії у випадку сусідства допускають процеси інтеграційного характеру (об'єднання).

Подальші наукові дослідження у цьому напрямі стосуються формування управлінських характеристик розвитку територіальних громад.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Бобровська О. Ю. Ресурсна теорія в проекції на розвиток територіальних громад. Публічне адміністрування: теорія та практика. 2019. Вип. 1(19). URL : [http://www.dridu.dp.ua/zbirnik/2018-01\(19\)/14.pdf](http://www.dridu.dp.ua/zbirnik/2018-01(19)/14.pdf).
2. Граб С. Політико-правові погляди В. Липинського та М. Драгоманова про місце самоврядування в Україні. Місцева влада й самоврядування в Україні та державах світу: історія та сучасність (аспекти права). 2017. Вип. 6. С. 25–30.
3. Дегтярьова І. Теорії регіонального розвитку та їх еволюція як основа сучасного регіонального управління. Вісник Національної академії державного управління при Президенті України. 2010. № 4. С. 141–148.
4. Кириченко Ю. М. Територіальна громада як базовий елемент системи місцевого самоврядування України: теоретичне визначення. Форум права. 2012. № 4. С. 451–457.
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. Наконечний В. В. Основні світові моделі місцевого самоврядування: порівняльний аналіз. Теорія та практика державного управління. 2014. Вип. 1. С. 283–289.
7. Небрат В. В. Теоретичні основи дослідження інституційної трансформації економіки. Економічна теорія. 2017. № 2. С. 34–49.
8. Попова К. Г. Теоретизація основ місцевого самоврядування в аспекті сучасних управлінських реформ. Ефективність державного управління. 2016. Вип. 4. С. 290–297.
9. Тищенко К. М. Поняття та основні теорії походження місцевого самоврядування. Державне будівництво. 2009. № 1. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/DeBu_2009_1_21.
10. Lipset S. M. The Social Conditions of Democracy Revisited. American Sociological Review. 1994. № 59. P. 1–22.
11. Vasylytsiv T., Biletska I., Mulka O. Organizational and financial instruments of decentralization and development of united territorial communities in Ukraine: Poland's experience. Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development. 2021. Vol. 43. No. 2. P. 276–287.

REFERENCES:

1. Bobrovska, O.Y. (2019). Resource theory in the projection on the development of territorial communities. Public administration: theory and practice. Vol. 1 (19). URL: [http://www.dridu.dp.ua/zbirnik/2018-01\(19\)/14.pdf](http://www.dridu.dp.ua/zbirnik/2018-01(19)/14.pdf).
2. Grab, S. (2017). Political and legal views of V. Lypynsky and M. Drahomanov on local self-government in Ukraine. Local government and self-government in Ukraine and the world: history and modernity (aspects of law). Вип. 6. pp. 25–30.
3. Degtyareva, I. (2010). Theories of regional development and their evolution as a basis of modern regional management. Bulletin of the National Academy of Public Administration under the President of Ukraine. no. 4. pp. 141–148.
4. Kyrychenko, Yu. M. (2012). Territorial community as a basic element of the system of local self-government of Ukraine: theoretical definition. Law Forum. no. 4. pp. 451–457.
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. Nakonechny, V.V. (2014). Basic world models of local self-government: comparative analysis. Theory and practice of public administration. Vol. 1. pp. 283–289.
7. Nebrat, V.V. (2017). Theoretical bases of research of institutional transformation of economy. Economic theory. no. 2. pp. 34–49.
8. Popova, K.G. (2016). Theorizing of the foundations of local self-government in the aspect of modern administrative reforms. Efficiency of public administration. Vol. 4. pp. 290–297.
9. Tishchenko, K.M. (2009). Concepts and basic theories of the origin of local self-government. State building. no. 1. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/DeBu_2009_1_21.
10. Lipset, S.M. (1994). The Social Conditions of Democracy Revisited. American Sociological Review. no. 59. pp. 1–22.
11. Vasylytsiv, T., Biletska, I., Mulka, O. (2021). Organizational and financial instruments of decentralization and development of united territorial communities in Ukraine: Poland's experience. Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development. Vol. 43. no. 2. pp. 276–287.

METHODOLOGICAL AND APPLIED PRINCIPLES OF COOPERATION OF TERRITORIAL COMMUNITIES

Oleksandr HLAZOV
Poltava State Agrarian University

The purpose of the study is to substantiate the methodological and applied principles of cooperation of territorial communities.

Approaches to understanding the territorial community are generalized - legal, managerial, political, social, economic, integration, scientific. A comprehensive understanding of the territorial community implies an emphasis on an integration approach. Areas of community activity are identified, namely law-making, budget-making, managerial, informational, organizational, economic, infrastructural, environmental, security, cultural, as well as cooperation and integration. In the framework of determining the features of cooperation of the territorial community, the essence of the concept of cooperation is revealed.

The definition of cooperation of territorial communities as a system of relations that arise within the community and in interaction with the external environment with direct or indirect participation of local governments, which have specific forms aimed at effective use of endogenous potential of communities involved at the highest stage. in the case of neighborhood, integration processes are allowed.

It is shown that the territorial community remains a relevant object of research in the theory and practice of public administration. The activities of territorial communities involve a number of areas. Opportunities for cooperation, forms, spheres, the directions of which are clearly regulated by law and the level of involvement of the communities themselves are becoming increasingly important. The stimulators of cooperation of territorial communities on the external vector are resources. Communities are given the opportunity to join forces and resources to achieve common goals.

The applied significance of the research results is to identify ways, forms, stages and areas of cooperation of territorial communities in Ukraine.

The scientific novelty of the research results lies in the further development of the tools of state policy to ensure local development by improving the mechanisms of cooperation between territorial

Keywords: governance; decentralization; territorial communities; local Government; development; community cooperation.

СУТЬ ТА ТЕНДЕНЦІЇ ЗМІНИ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В УМОВАХ ПОСИЛЕНОЇ ЦИФРОВІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

Ольга ОСТАПЧУК¹, Ольга БАКСАЛОВА², Ірина БАБІЙ³

¹ Хмельницький національний університет

<https://orcid.org/0000-0002-4893-0659>

e-mail: olha.ostapchuk.khnu@gmail.com

² Хмельницький національний університет

<https://orcid.org/0000-0002-5557-2327>

e-mail: baksalovaolha@gmail.com

³ Хмельницький національний університет

e-mail: irbabi115@gmail.com

<https://orcid.org/0000-0001-5644-6704>

Метою даної публікації є дослідження суті поняття «фінансовий менеджмент» та визначення характерних тенденцій змін що відбуваються в даній сфері в умовах розвитку та впровадження інформаційних технологій. Досліджено підходи науковців до трактування поняття «фінансовий менеджмент» та відзначено, що в науковій літературі переважає підхід з розгляду даного поняття як певної сукупності взаємопов'язаних елементів що становлять систему. Приведене власне бачення означеного поняття. Досліджено структуру фінансового менеджменту та визначені напрями розвитку ефективності фінансового менеджменту, від інформаційного забезпечення управління грошовими потоками до контролю за виконанням управлінських рішень і досягнення стратегічних цілей. Придільена увага розвитку інформаційних технологій та відзначено, що зростаючу ролі інформації в усіх сферах господарського життя, стрімкий розвиток новітніх інформаційних технологій та їх вагомий вплив на організацію бізнес-процесів, що сприяє розвитку інформаційного бізнесу. Систематизовано напрями впливу четвертої індустріальної революції. Досліджено вплив електронної торгівлі на можливі напрями мінімізації витрат фінансових ресурсів підприємства. Приведені фактори зниження витрат: зменшення витрат на оплату праці, зниження витрат на зовнішні і внутрішні комунікації, зменшення витрат на рекламу та отримання маркетингової інформації, зменшення витрат на закупівлю сировини. Відзначено, що удосконалення фінансового менеджменту на підприємстві є одним з найважливіших напрямків діяльності, бо наявність достатнього обсягу фінансових ресурсів є необхідною умовою розвитку суб'єкта господарювання та досягнення поставлених оперативних та стратегічних цілей. В умовах цифрової економіки деякі процеси спрощуються та дають можливість менше витрати фінансових ресурсів для забезпечення функціонування, але поряд з перевагами існують і фінансові ризики втрат. Перспективами досліджень є подальше поглиблене вивчення даного питання з точки зору систематизації актуального інструментарію фінансового менеджменту та визначення факторів впливу на доцільність застосування кордного з них.

Ключові слова: фінансовий менеджмент, фінансові ресурси, інформаційні технології, цифрова економіка, е-комерція.

<https://doi.org/10.31891/mdes/2022-4-22>

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ У ЗАГАЛЬНОМУ ВИГЛЯДІ ТА ЇЇ ЗВ'ЯЗОК ІЗ ВАЖЛИВИМИ НАУКОВИМИ ЧИ ПРАКТИЧНИМИ ЗАВДАННЯМИ

Для економіки ринкового типу характерними є фінансово – економічні відносини, що трансформуються та вдосконалюються з розвитком економічної системи. Об'єктивні закони ринкових відносин спонукають підприємства до оновлення і постійного пошуку ефективних форм і підходів здійснення господарської діяльності, що передбачає поєднання інструментів та методів фінансової, організаційної, соціальної сфери управління. Жодні трансформації та зміни на підприємстві не можуть відбутися без впливу на фінансовий стан. А отже, питання ефективності фінансового менеджменту підприємства не втрачають своєї актуальності та потребують подальших ґрунтовних досліджень.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Коло досліджуваних проблемних питань у сфері фінансового менеджменту розширювалося в процесі розвитку економіки та ринкових відносин. На початку виникнення досліджувалися фінансові питання започаткування діяльності нових підприємств, з розвитком актуальними ставали – проблемні питання управління фінансами підприємства за різними напрямками та фінансові інвестиції. Відбувається виділення окремих напрямків, як фінансовий аналіз, ризик-менеджмент, інвестиційний менеджмент та антикризове управління. Вагомий вклад в розвиток методології фінансового менеджменту, ґрунтовного дослідження перспектив розвитку зробили такі вчені як: Борисюк О. В. [1], Васьківська К. В. [9], Владимир О. М. [2], Гончаренко О. М. [6], Дема Д. І. [10], Дорохова Л. М. [10], Завадський Й.С. [5], Лапіна І. С. [6], Майор О. В. [11], Максимова М. В. [7], Пташник С. А. [8], Сич О. А. [9], Скаска О. І. [11] та інші. Вчені Гражевська Н. І. [3], Чигиринський А. М. [3] та Жукова Л.М. [4] дослідили питання цифрової трансформація економіки

в умовах посилення глобальних ризиків і загроз, що спонукає й інших науковців імплементувати наслідки цифрової трансформації до об'єктів дослідження.

ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ

Метою даної публікації є дослідження суті поняття «фінансовий менеджмент» та визначення характерних тенденції змін що відбуваються в даній сфері в умовах розвитку та впровадження інформаційних технологій.

ОСНОВНІ РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕНЬ

В процесі функціонування підприємства в умовах ринкової економіки виникає низка проблем фінансового характеру що потребують вирішення та вчасного реагування. Дані дії відносяться до сфери фінансового менеджменту. В науковій літературі відмічаємо наявність підходу з розгляду даного поняття як певної сукупності взаємопов'язаних елементів що становлять систему.

Наприклад Завадський Й. відмічає, що фінансовий менеджмент – це система управління фінансовими ресурсами підприємства чи організації і здійснення впливу на них за допомогою методів, важелів і інструментів фінансового механізму. Який спрямований на управління рухом фінансових ресурсів і фінансових відносин, які виникають між господарюючими суб'єктами у процесі руху фінансових ресурсів [5].

М.В. Максимова зазначає, що фінансовий менеджмент необхідно розглядати як комплексну систему, адже будь-яке управлінське рішення впливає на всі сторони діяльності підприємства і може викликати необхідність змін в багатьох сферах його функціонування. В свою чергу, системний підхід дозволяє здійснити подальшу деталізацію складових системи фінансового менеджменту, враховуючи сучасні тенденції цифрової трансформації економіки [7].

Непочатенко О. О., Пташник С. А. відзначають, що фінансовий менеджмент – це комплексна система принципів і методів розвитку і реалізація управлінських рішень, спрямованих на формування, розподіл та використання фінансових ресурсів підприємства та організації його грошей потоків з метою досягнення оперативно-тактичних та стратегічних цілі.

На думку вчених [9] фінансовий менеджмент або управління фінансами, полягає в діях з придбання, фінансування і управління активами, спрямованих на реалізацію певної мети. Таким чином, управлінські рішення фінансового менеджменту можна віднести до наступних трьох основних операцій з активами: інвестиції, фінансування і управління ними.

Більш узагальнююче визначення приводять Лапіна І. С. та Гончаренко О. М. пропонуючи розглядати фінансовий менеджмент к вид професійної діяльності з управління фінансово-господарською діяльністю підприємств [6].

Враховуючи що фінансова діяльність посідає важливе місце в управлінні підприємством, від неї залежить повнота фінансового забезпечення поточної виробничо- господарської діяльності та розвитку підприємства, тому головною метою фінансового менеджменту є знаходження компромісу між завданнями, що їх ставить перед собою підприємство і фінансовими можливостями реалізації цих завдань [11] ми повністю погоджуємося з думкою науковців та розглядаємо фінансовий менеджмент як комплексну систему управління фінансами підприємства яка направлена на прийняття управлінських рішень з формуванням, розподілом та використанням фінансових ресурсів у досягненні поставлених цілей.

В структурі фінансового менеджменту можна виділити три складові [2]:

- операційний менеджмент – включає управління витратами, бюджетне та цільове планування, проведення оцінки фінансового стану підприємства;
- інвестиційний менеджмент – направлений на управління підготовкою, розробкою, оцінкою та реалізацією інвестиційних проектів;
- власне фінансовий менеджмент – управління джерелами фінансування, основними напрямками якого якими є структура капіталу, вартість капіталу, цінні папери тощо.

Кожне управлінське рішення впливає на фінансовий стан підприємства, або покращує або погіршує його. Ефективний фінансовий менеджмент забезпечує формування ресурсного потенціалу підприємств, сприяє підвищенню продуктивності, здійснює системне накопичування власного капіталу, що в свою чергу сприяє зростанню конкурентоздатності суб'єкта господарювання на фінансовому і товарному ринках, стабілізує економічне становище, дозволяє формувати стратегію розвитку та впроваджувати її.

З метою підвищення ефективності фінансового менеджменту варто проводити роботу щодо визначення резервів за такими напрямками:

- 1) інформаційне забезпечення управління грошовими потоками;
- 2) узгодження та визначення системи цілей управління грошовими потоками за усіма аспектами фінансової діяльності;
- 3) оптимізація та формалізація бізнес-процесів ;
- 4) організаційне забезпечення управління фінансовими ресурсами на основі чіткого розподілу відповідальності між усіма особами, які безпосередньо приймають управлінські рішення при розподілі фінансів;
- 5) чітке інструментальне забезпечення процесу;
- 6) оптимізація напрямів використання фінансових ресурсів в їх структури за джерелами утворення;
- 7) формування резервних джерел інвестування фінансових ресурсів у відповідності з правилом, що понаднормовий залишок грошових активів, який виникає на підприємстві повинен інвестуватися, тобто тимчасово вільні кошти повинні працювати;
- 8) контроль виконання управлінських рішень і досягнення стратегічних цілей.

На сучасному етапі господарювання будь-яка економічна діяльність супроводжується накопиченням і використанням інформації на базі інформаційно-комунікаційних технологій. Підвищення ролі інформації в усіх сферах господарського життя, стрімкий розвиток новітніх інформаційних технологій та їх вагомий вплив на організацію бізнес-процесів призвели до розвитку інформаційного бізнесу.

Інформаційному бізнесу рушійний імпульс надають кілька комплементарних тенденцій, що взаємообумовлюють та взаємопідсилюють одна одну. Цілком природно, що першою має бути названа тенденція інформатизації та комп'ютеризації. Масове впровадження нових і новітніх мікропроцесорних інформаційно-комунікаційних технологій, їх проникнення всюди, де циркулює інформація, знімає ряд обмежень, пов'язаних із задоволенням інформаційних потреб людини і суспільства. Другою тенденцією є інтелектуалізація економічної діяльності, а третьою – тенденція креативізації, що узвичаює інноваційність як спосіб буття економічних акторів, визначає суспільну затребуваність інформаційних послуг та масифікацію попиту на інтелектуально-інформаційний продукт. І, відповідно, до четвертої тенденції віднесемо процес глобалізації конкурентних відносин і загострення конкурентної боротьби в середовищі, де майже нівельовано територіальний чинник [4, с. 127].

З кожним роком зростає кількість підприємств в різних країнах світу які розуміють переваги електронної комерції та новітніх інформаційних технологій. Вони запроваджують відповідні інструменти в основний вид діяльності, або використовують як додатковий спосіб розширення клієнтської бази.

Зміст цифрової трансформації економіки на мікрорівні полягає в запровадженні суб'єктами господарювання новітніх цифрових технологій і бізнес-процесів. На макрорівні цифрова трансформація передбачає зміну системи управління шляхом перегляду стратегії, моделей, цілей національного господарського розвитку на основі використання новітніх цифрових технологій.

Основою зазначених радикальний перетворень є розгортання Індустрії 4.0, сутність якої полягає в тому, що взаємопов'язані між собою розумні пристрої, сенсори і датчики без безпосереднього залучення людини підключаються до інтернет-платформ, які аналізують інформацію, що надходить ззовні. Результати такого аналізу постають основою для подальшого планування та функціонування окремих елементів і систем, частиною яких вони є [3].

Четверта індустріальна революція вплинула і на розвиток фінансової сфери:

- майже всі підприємства здійснюють електронні розрахунки;
- поширення використання криптовалют, ICO (Initial Coin Offering) або первинне розміщення токенів;
- рекламування товарів і послуг із застосуванням технологій аналізу «великих масивів даних» (big data). За допомогою даної технології суб'єктам ринкових відносин легше передбачити запити потенційного споживача та вчасно зреагувати на вдосконалення своєї ринкової пропозиції. Вже підтвердили свою ефективність та довели, що підприємства з використанням таких технологій підвищують свою ефективність діяльності;
- надання доступу постачальникам та партнерам до баз даних з оперативною інформацією про товарні запаси, що сприяє здійсненню управління збутовою діяльністю в режимі реального часу;

- застосування галузевих агрегаторів в сфері реалізації товарів і послуг та ін.
- формування актуальної статистичної та маркетингової інформації.

За останні роки в лексику дослідників і практиків фінансового ринку увійшли такі поняття, як «фінансовий інжиніринг» (financial engineering), «фінансові інновації» (financial innovation), «Фінтех» (FinTech), що стало свідченням бурхливого розвитку нових фінансових інструментів і технологій біржової торгівлі, а також істотної технологізації процесу надання класичних банківських та інших фінансових послуг. Це визнається двома паралельними, але також і конкуруючими тенденціями:

а) модернізацією діяльності і форматів надання послуг існуючими фінансовими посередниками;

б) розвитком альтернативних фінансів.

При цьому обидві тенденції були пов'язані з використанням соціально-мережних форматів взаємодії учасників фінансового ринку [1].

Варто зазначити, що Національний банк України затвердив Стратегію розвитку фінтеху в Україні до 2025 року, що є покроковим планом створення в Україні повноцінної фінтех-екосистеми з інноваційними фінансовими сервісами та доступними цифровими послугами та підтверджує курс країни на розвиток фінансових інструментів на державному рівні. На рівні ж підприємства, як вже зазначалося раніше значний вплив на зміну підходів до фінансового менеджменту здійснює електронна комерція. Розглянемо її особливості здійснення та вплив на фінансовий стан суб'єкта господарювання.

Так, після впровадження електронної торгівлі товарообіг повністю автоматизується. Покупець напряму спілкується з електронним магазином и його віртуальними продавцями, отримує консультації і оплачує товар. Наступні операції з надходження коштів на рахунок підприємства та відображення факту придбання товару в обліковій системі підприємства виконуються автоматично. Менеджери виконують тільки консультаційні та контролюючі функції. Запровадження такого підходу дозволило знизити витрати часу на оформлення і обробку заказів у декілька разів, що в свою чергу сприяло, як зростанню обороту підприємства так і скороченню фінансування поточних витрат.

Факторами зниження витрат при е-комерції є:

1. зменшення витрат на оплату праці внаслідок скорочення кількості робочих місць, за рахунок скорочення часу на виконання операцій, що перейшли в інформаційну площину;
2. зниження витрат на комунікації. Зовнішні – автоматизований збір та обробка заказів, доступ до інформації про стан замовлення, часу його виконання суттєво знижує навантаження офіс-менеджерів (розмістив відповіді на стандартні питання на сайті, а також запропонував ставити питання по e-mail, фірма зменшує потребу у телефонних лініях), внутрішні - економія робочого часу на пошук та збір необхідної інформації, делегування завдань та отримання зворотного зв'язку;
3. зменшення витрат на рекламу. В Інтернеті собівартість обслуговування реклами нижча, а аудиторія рекламного впливу ближча до цільової аудиторії;
4. зниження витрат на отримання маркетингової інформації, бо для проведення опитування, анкетування, експертементу немає необхідності особисто зустрічатися з респондентами, тому процес стає дешевшим.

Отже, запровадження електронної торгівлі на підприємстві є одним із напрямів мінімізації витрат, а отже і більш ефективного управління фінансовими ресурсами.

Сучасні технології сприяють розширенню ринків збуту продукції, виходити за межі існуючого без потреби бути присутнім в нових регіонах та відкривати філіали. Банківські технології також сприяють даному процесу, надаючи можливість отримувати зарахування коштів у країні фізичного знаходження підприємства. Як продавати, так і придбавати необхідні сировину та матеріали суб'єкт господарювання може безпосередньо у виробника в різних точках цивілізованого світу, уникаючи націнок посередника і цим самим зменшуючи фінансові витрати.

Та попри наявність беззаперечних переваг для фінансового стану підприємства та підходів фінансового менеджменту від впровадження інформаційних технологій все ж є і негативний вплив, що пояснюється можливістю ризику фінансових втрат внаслідок легкого доступу до онлайн-ринку та загострення на цій основі конкурентної боротьби; розкриття свої конкурентних переваг через відкритість та доступність в інтернет-мережі. Тож, розвиток інформаційних технологій формує для суб'єкта господарювання як можливості, так і загрози.

ВИСНОВКИ З ДАНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ РОЗВІДОК У ДАНОМУ НАПРЯМІ

Удосконалення фінансового менеджменту на підприємстві є одним з найважливіших напрямків діяльності, бо наявність достатнього обсягу фінансових ресурсів є необхідною умовою розвитку суб'єкта господарювання та досягнення поставлених оперативних та стратегічних цілей. В умовах цифрової економіки деякі процеси спрощуються та дають можливість менше витрати фінансових ресурсів для забезпечення функціонування, але поряд з перевагами існують і фінансові ризики втрат. Перспективами досліджень є подальше поглиблене вивчення даного питання з точки зору систематизації актуальної інструментарію фінансового менеджменту та визначення факторів впливу на доцільність застосування кордного з них.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Борисюк О. В. Нові продукти фінансового ринку в умовах цифрової економіки. URL: <https://conf.ztu.edu.ua/wp-content/uploads/2019/01/82.pdf>
2. Владимир О. М. Фінансовий менеджмент (опорний конспект лекцій для магістрів денної форми навчання спеціальності 8.18010012 «Управління інноваційною діяльністю») Тернопіль, ТНТУ ім. Івана Пулюя, 2015. 128с.
3. Гражевська Н. І., Чигиринський А. М. Цифрова трансформація економіки в умовах посилення глобальних ризиків і загроз. Економіка та держава. №8. 2021. URL: http://www.economy.in.ua/pdf/8_2021/11.pdf
4. Жукова Л. М. Вплив інформаційних технологій на соціально-економічні процеси держави як чинник інституціональних перетворень. Науковий вісник Ужгородського національного університету. №6. 2016. URL: <https://cutt.ly/fk4QbsQ>
5. Завадський Й.С. Менеджмент: Management: У 2-х т. К. Українсько-фінський інститут менеджменту і бізнесу, 1998. Т. 1. 542 с
6. Лапіна І. С. Гончаренко О. М. Фінансовий менеджмент: навч. посіб. Одеса: Атлант, 2016. 313 с
7. Максимова М. В. Система фінансового менеджменту в умовах розвитку цифрової економіки. Ефективна економіка. 2019. № 5. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7064>
8. Непочатенко О. О., Пташник С. А. Фінансовий менеджмент як необхідна складова ефективної системи управління підприємством. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/8_2021/13.pdf
9. Фінансовий менеджмент: навч. посіб. / [Васьківська К. В., Сич О. А.]. Львів: «ГАЛИЧ-ПРЕС», 2017. – 236 с.
10. Фінансовий менеджмент: навч. посібник / Д. І. Дема, Л. М. Дорохова, О. М. Віленчук [та ін.]. Житомир: ЖНАЕУ, 2014. 478 с.
11. Фінансовий менеджмент: навч. посібник / Скаско О. І., Майор О. В., Тимчишин Чемерис Ю. В., Нашкерська М. М., Виклюк М. М., Килин О. В., Атаманчук З. А., Свелеба Н. А. Львів: Растр-7, 2018. URL: <https://cutt.ly/dK81eKN>

REFERENCES:

1. Borysiuk O. V. (2019) Novi produkty finansovoho rynku v umovakh tsyvrovoi ekonomiky. URL: <https://conf.ztu.edu.ua/wp-content/uploads/2019/01/82.pdf>
2. Vladymyr O. M. (2015) Finansovyi menedzhment (oporni konspekt lektsii dlia mahistriv dennoi formy navchannia spetsialnosti 8.18010012 «Upravlinnia innovatsiinoiu diialnistiu») Ternopil, TNTU im. Ivana Puliuia, 2015. 128s.
3. Hrazhevska N. I., Chyhyrnskyi A. M. (2021) Tsyfrova transformatsiia ekonomiky v umovakh posylennia hlobalnykh ryzykiv i zahroz. Ekonomika ta derzhava. №8. 2021. URL: http://www.economy.in.ua/pdf/8_2021/11.pdf
4. Zhukova L. M. (2016) Vplyv informatsiinykh tekhnolohii na sotsialno-ekonomichni protsesy derzhavy yak chynnyk instytutsionalnykh peretvoren. Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho natsionalnoho universytetu. №6. URL: <https://cutt.ly/fk4QbsQ>
5. Zavadskiy Y.S. (1998) Menedzhment: Management: U 2-kh t. K. Ukrainsko-finskyi instytut menedzhmentu i biznesu, 1998. T. 1. 542 s
6. Lapina I. S. Honcharenko O. M. (2016) Finansovyi menedzhment: navch. posib. Odesa: Atlant, 2016. 313 s
7. Maksimova M. V. (2019) Systema finansovoho menedzhmentu v umovakh rozvytku tsyvrovoi ekonomiky. Efektivna ekonomika. 2019. № 5. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7064>
8. Nepochatenko O. O., Ptashnyk S. A. (2021) Finansovyi menedzhment yak neobkhidna skladova efektyvnoi systemy upravlinnia pidpriemstvom. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/8_2021/13.pdf
9. Finansovyi menedzhment: navch. posib. / [Vaskivska K. V., Sych O. A.]. Lviv: «HALYCh-PRES», 2017. – 236 s.
10. Finansovyi menedzhment: navch. posibnyk / D. I. Dema, L. M. Dorokhova, O. M. Vilenchuk [ta in.]. Zhytomyr: ZhNAEU, 2014. 478 s.
11. Finansovyi menedzhment: navch. posibnyk / Skasko O. I., Maior O. V., Tymchyshyn Chemerys Yu. V., Nashkerska M. M., Vykliuk M. M., Kylyn O. V., Atamanchuk Z. A., Sveleba N. A. Lviv: Rastr-7, 2018. URL: <https://cutt.ly/dK81eKN>

THE ESSENCE AND TRENDS OF CHANGES IN FINANCIAL MANAGEMENT IN THE CONDITIONS OF INCREASED DIGITALIZATION OF THE ECONOMY

Olha OSTAPCHUK, Olha BAKSALOVA, Irina BABIY
Khmelnyskyi National University

The purpose of this publication is to study the essence of the concept of "financial management" and to determine the characteristic trends of changes occurring in this field in the context of the development and implementation of information technologies. The approaches of scientists to the interpretation of the concept of "financial management" were studied, and it was noted that in the scientific literature, the approach of considering this concept as a certain set of interconnected elements that make up the system prevails. The actual vision of the defined concept is given. The structure of financial management has been studied and the directions for the development of financial management efficiency have been determined, from the information support of cash flow management to the control over the implementation of management decisions and the achievement of strategic goals. Attention was paid to the development of information technologies and it was noted that the growing role of information in all spheres of economic life, the rapid development of the latest information technologies and their significant impact on the organization of business processes, which contributes to the development of information business. The directions of influence of the fourth industrial revolution are systematized. The influence of e-commerce on possible ways of minimizing the costs of financial resources of the enterprise has been studied. Factors of cost reduction are given: reduction of labor costs, reduction of costs for external and internal communications, reduction of costs for advertising and obtaining marketing information, reduction of costs for the purchase of raw materials. It was noted that the improvement of financial management at the enterprise is one of the most important areas of activity, because the availability of a sufficient amount of financial resources is a necessary condition for the development of the business entity and the achievement of the set operational and strategic goals. In the conditions of the digital economy, some processes are simplified and make it possible to spend less financial resources to ensure functioning, but along with the advantages there are also financial risks of losses. Prospects for research are further in-depth study of this issue from the point of view of systematization of the current tools of financial management and determination of influencing factors on the expediency of using one of them.

Keywords: financial management, financial resources, information technologies, digital economy, e-commerce.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ РЕАЛІЗАЦІЇ КОНЦЕПЦІЇ ОЩАДЛИВОГО ВИРОБНИЦТВА В ПРАКТИЦІ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Генадій КАПІНОС¹, Катерина ЛАРІОНОВА²

¹ Хмельницький національний університет
<https://orcid.org/0000-0002-9995-1759>
p_kapinos@i.ua

² Хмельницький національний університет
<https://orcid.org/0000-0003-4462-9858>
K_Larionova@i.ua

В статті були проаналізовані різні підходи вітчизняних та закордонних науковців щодо визначення поняття «ощадливе виробництво» та на основі проведеного аналізу запропоноване власне визначення. Здійснений аналіз також дозволив визначити, що зараз серед сукупності поглядів іноземних та вітчизняних науковців та практиків немає чіткого розуміння та систематизації знань щодо поняття, методів, інструментів, принципів, які формують концепцію ощадливого виробництва та механізм її реалізації на практиці. Досліджено базові положення концепції ощадливого виробництва, які покладені в основу розробки структури системи управління ощадливим підприємством з позицій системно-структурного підходу. Дана система складається з двох підсистем: формування та функціонування. В рамках підсистеми формування розроблені системоутворюючі елементи управління ощадливим підприємством: головна мета управління ощадливим підприємством, суб'єкт та об'єкт управління, цільові орієнтири, основні принципи, інструменти та передумови впровадження. В рамках підсистеми функціонування розроблений процес впровадження ощадливого виробництва на підприємстві та надана характеристика його основних етапів. В статті також проведений аналіз практичного досвіду запровадження підходу ощадливого виробництва, накопиченого на сьогодні як закордонними, так і вітчизняними підприємствами, на основі якого зазначені основні переваги впровадження Leap-технологій у діяльність підприємств. Також, розроблені умови забезпечення успіху запровадження ощадливого виробництва на вітчизняних підприємствах. Впровадження концепції ощадливого виробництва представниками вітчизняного бізнесу надасть можливість стати більше продуктивними та конкурентноздатними за допомогою постійного вдосконалення та сприятиме досягненню цілей сталого розвитку.

Ключові слова: ощадливе виробництво, ощадливе підприємство, концепція ощадливого виробництва, Leap-технології, Leap-інструменти, система управління ощадливим підприємством.

<https://doi.org/10.31891/mdes/2022-4-23>

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ У ЗАГАЛЬНОМУ ВИГЛЯДІ ТА ЇЇ ЗВ'ЯЗОК ІЗ ВАЖЛИВИМИ НАУКОВИМИ ЧИ ПРАКТИЧНИМИ ЗАВДАННЯМИ

Вітчизняна економіка на сьогоднішній день має значну кількість проблемних питань, серед яких однією з головних постає низький рівень прибутковості суб'єктів господарювання. Це насамперед, пов'язано з низьким рівнем фінансового та технічного забезпечення вітчизняних підприємств, що в свою чергу у поєднанні з неефективною системою управління персоналом гальмує процес оновлення та відтворення конкурентоздатного виробництва. Як показує світовий досвід вітчизняним суб'єктам господарювання необхідно виходити на новий рівень управлінського та виробничого процесу, впроваджуючи новітні підходи до управління, які повністю відповідають сучасним вимогам до введення бізнесу. Такою технологією управління може стати ощадливе виробництво – управлінська концепція, метою якої є усунення всіх видів втрат і досягнення максимальної ефективності використання матеріальних, трудових та інших ресурсів у виробництві. Впровадження концепції ощадливого виробництва представниками вітчизняного бізнесу надасть можливість стати більше продуктивними та конкурентноздатними за допомогою постійного вдосконалення та сприяти досягненню цілей сталого розвитку.

В умовах сучасного світу і конкурентного ринку концепція ощадливого виробництва набуває все більшої актуальності. Оскільки, в сучасних умовах розвитку економіки України, основне завдання кожного підприємства не тільки вистояти в таких складних умовах, але й знайти як виробничі так і фінансові джерела для продовження свого розвитку. Для цього необхідно підвищувати ефективність підприємства в усіх напрямках діяльності і в першу чергу, це буде відбуватися за рахунок оптимізації витрат, підвищення продуктивності наявних ресурсів, а також поліпшення якості продукції, що випускається.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ ТА ПУБЛІКАЦІЙ

Значний внесок у формування та розвиток концепції ощадливого виробництва здійснили такі вчені, як Т. Оно, Дж. П. Вумек, Д. Т. Джонс, М. Л. Джордж, Т. В. Омеляненко, О. В. Щербина, Д. О. Барабась, А. В. Вакулєнко, В. В. Баранов, Т. І. Лисенко. та інші. Аналіз теоретичних

напрацювань з проблеми розвитку та впровадження окремих елементів ощадливого виробництва свідчить про високу зацікавленість науковців і практиків даними питаннями, а також досвідом і проблемами її реалізації на вітчизняних і закордонних підприємствах.

Здійснений аналіз також дозволив визначити, що зараз серед сукупності поглядів іноземних та вітчизняних науковців та практиків немає чіткого розуміння та структуризації (систематизації) знань щодо поняття, методів, інструментів, методик, принципів, які формують концепцію ощадливого виробництва та механізм її реалізації на практиці. Це і визначило вибір теми дослідження.

ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ

Мета статті полягає у визначенні ключових аспектів концепції ощадливого виробництва та шляхів її реалізації в діяльності підприємств України.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Серед багатьох сучасних теорій організації та управління бізнесом важливе місце посідає концепція ощадливого виробництва. Завдяки її формуванню та створенню на її засадах численних ефективних підприємств словосполучення «ощадливе виробництво» стало дуже популярним та актуальним для керівників та менеджерів провідних компаній промислово розвинених країн.

Концепцію ощадливого виробництва («Lean Production» – англ.) було запропоновано в другій половині 90-х років ХХ століття англійцем Деніелом Теодором Джонсом і американцями Джеймсом Поттером Вумеком та Д. Русом. Протягом наступних років з'явилося багато публікацій, присвячених проблематиці застосування різних методів та інструментів ощадливого виробництва. У сфері розповсюдження ідей ощадливості нині активно діють такі організації, як Інститут ощадливого підприємства (США), Академія ощадливого підприємства (Великобританія) та інші.

Поряд з широким поширенням та застосуванням даної концепції на промислових підприємствах провідних країн світу існує певний дефіцит наукових узагальнень теоретичного характеру, а практика запровадження підходу ощадливого виробництва в Україні взагалі потребує популяризації та широкого запровадження в різних галузях національної економіки.

Тому, наше дослідження почнемо з систематизації та розгорнутого аналізу сутності базових складових концепції ощадливого виробництва, а саме основоположного поняття, передумов та цільових орієнтирів, принципів та інструментів.

Власне термін «ощадливе виробництво» був уведений в обіг наукової лексики ще в 1988 р. Джоном Крафчіком, який використав словосполучення «Lean Production» у назві статті «Триумф системи ощадливого виробництва» («Triumph of the Lean Production System») [1]. Але не Дж. Крафчік, а саме Деніел Т. Джонс і Джеймс П. Вумек визнаються фундаторами зазначеної концепції та креаторами філософії ощадливого мислення через їхній визначальний внесок у формування цієї своєрідної управлінської концептуальної платформи у своїх працях [2, 3].

Проаналізувавши різні підходи до визначення поняття «ощадливе виробництво», можна констатувати, що багато існуючих підходів є взаємодоповнюючими (таблиця 1).

Поняття «ощадливе виробництво» має неоднозначне трактування та потребує чіткої ідентифікації. Для одних авторів ощадливе виробництво це комплексна соціально-технічна система [5], для інших – комплексна система кардинального вдосконалення організації виробничих процесів [6], на думку третіх – це система організації та управління розробленням продукції, виробництвом, взаємовідносинами з постачальниками і споживачами [7], для інших – це логістична концепція менеджменту [4].

Lean («стрункий» в дослівному перекладі з англійської мови, ощадливий) – проривний підхід до менеджменту та управління якістю, що забезпечує довготривалу конкурентоспроможність без суттєвих капітальних вкладень. На нашу думку, ощадливе виробництво являє собою систему управління процесами проектування, розробки, виробництва та експлуатації продукції, управління її якістю, що базується на примноженні цінності продуктів, які продукує операційна система підприємства, мінімізації можливих втрат та постійному вдосконаленні на основі використання спеціальних інструментів управління. При цьому варто розуміти, що реалізація на практиці даної системи менеджменту має відбуватись на основі формування та впровадження основних системоутворюючих елементів управління ощадливим виробництвом на конкретному підприємстві чи організації. Підприємства, господарська діяльність яких організована на засадах ощадливості, прийнято називати «ощадливими підприємствами».

Таблиця 1

Тракування терміну «ощадливе виробництво» різними науковцями

Автор та джерело	Визначення
Вумек Дж. П., Джонс Д. Т., Рус Д. (James P. Womack, Daniel T. Jones, Daniel Roos) [3]	Ощадливе виробництво – це проривний підхід до менеджменту та управління якістю, що забезпечує довготривалу конкурентоспроможність без істотних капіталовкладень
Джордж М. Л. (Michael L. George) [4]	Ощадливе виробництво – логістична концепція менеджменту, сфокусована на розумному скороченні розмірів замовлення на випуск продукції, що задовольняє попит за підвищення її якості; зниженні рівня запасів ресурсів, що використовуються; постійному підвищенні кваліфікації виробничого персоналу, що охоплює весь контингент; упровадженні гнучких виробничих технологій та інтегруванні їх в єдиний ланцюг із взаємодіючими технологіями партнерів
Омельяненко Т. В., Щербина О. В., Барабас Д. О., Вакуленко А. В. [5]	Ощадливе виробництво – це комплексна соціально-технічна система, базовими детермінантами якої є зменшення непродуктивних витрат (втрат) і спрямованість на постійне вдосконалення; таке виробництво має на меті створення більшої цінності меншими зусиллями
Харченко І. В., Романюк Л. М. [6]	Ощадливе виробництво (lean production) – це сучасна виробнича концепція та проривний підхід до менеджменту та управління якістю, що забезпечує довготривалу конкурентоспроможність підприємства або галузі
Жмай О. В. [7]	Ощадливе виробництво – це комплексна система кардинального вдосконалення організації виробничих процесів
Лисицин В. Д., Лисенко О. І., Вовк Ю. С. [8]	Ощадливе виробництво – це система організації і управління розробленням продукції, виробництвом, взаємовідносинами з постачальниками і споживачами, коли продукція виготовляється у точній відповідності із запитами споживачів і з меншими втратами порівняно з масовим виробництвом великими партіями

Концепція ощадливого виробництва пропагує ідею створення ефективного виробництва з використанням обмежених ресурсів. Якщо коротко викласти сутність концепції ощадливого виробництва, то її можна охарактеризувати двома словами і цими словами будуть скорочення та вдосконалення. Під скороченням ми розуміємо зменшення витрат, забезпечуване передусім мінімізацією чи, в ідеалі, повним усуненням нераціональних затрат часу, зусиль, коштів і ресурсів. А щодо вдосконалення, то тут ми робимо акцент, на тому, що ощадливість у виробництві це не обтяжлива тотальна економія на всьому, а в основу цього поняття закладений прискіпливий аналіз усіх наявних на підприємстві проблем і пошук можливостей того, як їх позбутися (а значить, позбутися і витрат) із тим, аби, покращуючи все, що робиться підприємством, зробити його ефективнішим, гармонічнішим, досконалішим. Однак, в процесі удосконалення повинні бути задіяні всі працівники підприємства і цей процес має бути неперервним, постійним. Лише це є запорукою того, що здійснювані заходи щодо локальних і глобальних у масштабах ощадливого підприємства перетворень принесуть бажані результати у вигляді уникнення витрат, зменшення загальних і питомих витрат, підвищення якості продукції, зростання результативності та ефективності діяльності підприємства, забезпечення його найвищої конкурентоспроможності.

Таким чином, ощадливе виробництво передбачає залучення в процес оптимізації бізнесу кожного співробітника і максимальну орієнтацію на споживача. Центром уваги ощадливого виробництва виступає цінність продукції для споживача, тому кожне рішення, що не додає цінності для споживача набуває статусу втрати. Для усунення витрат концепція передбачає їх класифікацію та комплекс lean інструментів.

Серед цілей застосування ощадливого виробництва є скорочення трудових затрат, скорочення термінів розробки нових видів продукції, скорочення термінів створення продукції, скорочення виробничих та складських площ на підприємствах, гарантія постачання продукції замовнику в точно обумовлені терміни, максимальна якість продукції при мінімальній її вартості.

Основою ощадливого виробництва виступає процес усунення витрат, які, в свою чергу не несуть цінності для покупця, але при цьому споживають певну кількість ресурсів. У відповідності до теорії ощадливого виробництва в діяльності будь-якого підприємства можна виділити дві групи: операції та процеси, які додають цінність для споживача, і операції і процеси, які не додають жодної цінності для споживача. При цьому процеси, які не несуть додаткової цінності для споживача, типізуються як втрати, і вони мають бути усунуті з процесу виробництва на підприємстві.

При використанні ощадливого виробництва втрати класифікують за такими видами: втрати часу через очікування, втрати при непотрібному транспортуванні, втрати через перевиробництво,

втрати через зайві етапи обробки, втрати через зайві запаси, втрати через зайві переміщення, втрати через нереалізований потенціал працівників, втрати через випуск дефектної продукції.

Крім цього, в практиці діяльності японських промислових підприємств виділяють ще два джерела втрат: мурі та мура, що в перекладі дослівно означає «перевантаження» і «нерівномірність». Своєчасне виявлення та ліквідація втрат на виробництві, починається, перш за все, з встановлення резервів ефективності, які у подальшому слугують механізмом відстеження прогресу в освоєнні бізнес-процесів.

Концепція ощадливого виробництва набуває все більшої популярності. Багато виробничих підприємств зацікавлені у зменшенні втрат, збільшенні продуктивності та удосконаленні показників якості продукції та процесів, підвищенні конкурентоспроможності випускаємої продукції, що в свою чергу позитивно впливає на фінансові результати діяльності підприємства.

Базові положення концепції ощадливого виробництва дають усі підстави, аби з позицій системно-структурного підходу сформувати структуру системи управління ощадливістю, яка, в свою чергу, складається з двох підсистем: формування та функціонування (рисунок 1).

Підсистема формування, включає в себе певний набір управлінських елементів, а саме мету, цільові орієнтири, принципи, інструменти, а також показує їх взаємозв'язок (рисунок 2). Підсистема функціонування складається з процесу управління ощадливим підприємством та визначення рівня досягнення мети управління ощадливим підприємством.



Рис. 1. Структура системи управління ощадливим підприємством

Джерело: розроблено авторами

Системний підхід передбачає дослідження всіх елементів системи у взаємозв'язку, визначення критеріїв функціонування кожного елемента окремо та механізму в цілому, підпорядкування окремих елементів досягненню єдиної загальної мети. Згідно системного підходу, управління ощадливим підприємством представляє собою систему дій суб'єкта управління, на об'єкт управління з метою переходу цього об'єкта в бажаний стан за допомогою розвитку параметрів процесу об'єкта. При цьому об'єкт дослідження розглядається як цілісна множина елементів у сукупності відносин і взаємозв'язків.

Об'єктом управління у запропонованій системі виступають економічні та організаційні відносини, що виникають в процесі управління підприємством за допомогою використання підходів, принципів, інструментів та методів концепції ощадливого виробництва.

Під максимізацією якості розуміється не механічне посилення суто вихідного контролю якості продукції та послуг, а планомірне забезпечення та неперервне підвищення якості всього, що робить ощадливе підприємство, тобто забезпечення якості всіх вхідних ресурсів, якості всіх процесів, якості всіх кінцевих результатів. У кінцевому ж підсумку йдеться про найвищу якість усього підприємства як такого.

Третім цільовим пріоритетом ощадливого підприємства є забезпечення гнучкого та швидкого реагування на зміни умов функціонування підприємства в умовах ринкового середовища.

Усталеність поточного функціонування та розвитку виступає ще одним цільовим орієнтиром в процесі управління ощадливим підприємством, який передбачає забезпечення внутрішньої стійкості ощадливого підприємства поряд із зовнішньою гнучкістю для досягнення довгострокового ринкового успіху.

Як будь-яка система, система управління ощадливим підприємством будується при дотриманні чітко визначених та науково обґрунтованих принципів (див. рисунок 2).

Принцип раціональності є одним із основних, оскільки ідея раціональності буквально пронизує всю концепцію ощадливого виробництва і саме він спрямовує підприємство на пошук втрат часу та матеріальних ресурсів, що мають місце в процесі виробництва. Принцип витягування на відміну від принципу раціональності є відносно новим. Уперше його було чітко сформульовано саме в межах концепції ощадливого виробництва. Дотримання принципу витягування вимагає від підприємства переходу до такої побудови виробництва, за якої ділянки, розміщені на наступних етапах виробничого процесу, забирають із попередніх ділянок деталі, матеріали та комплектуючі вироби, необхідні їм виключно зараз, призначені для виготовлення саме цього конкретного виробу. Реалізація принципу витягування на практиці втілюється також в системі «Точно-вчасно». Третім основним принципом, що покладено в основу концепції ощадного виробництва є принцип потоковості. Він характеризується застосуванням поточних методів організації виробництва в практиці діяльності промислових підприємств. Як відомо, вони передбачають закріплення за групою робочих місць виготовлення виробу одного або обмеженої кількості найменувань; розташування робочих місць за предметним принципом; виконання на кожному робочому місці однієї операції (коефіцієнт закріплення операції дорівнює одиниці). Застосування вищевказаних принципів дає можливість максимально збільшити продуктивність праці та підвищити ефективність виробництва.

Два останніх принципи ощадливого виробництва – перфекційність і колективність – тісно пов'язані між собою. Перфекційність знаходить своє втілення в потягу всіх, усюди та в усьому до досконалості [9]. Згідно з принципом колективності до роботи з упровадження інструментарію та розповсюдження філософії ощадливості мають бути залучені всі працівники підприємства.

Максимальну вигоду від впровадження концепції ощадливого виробництва на підприємствах можна отримати тільки у випадку, якщо добре розуміти дані принципи та застосовувати їх в комплексі, тим самим забезпечивши єдність напрямків.

Інструментарій обирається на кожному етапі управління ощадливим підприємством, а вибір конкретних інструментів буде залежати від типу виробництва, виробничого потенціалу підприємства, виду діяльності, мети, завдань, принципів та рівня організації управління.

Особливу увагу необхідно приділити кінцевому результату управління ощадливим підприємством, а саме визначенню рівня досягнення головної мети. Якщо сформована система відповідає встановленим вимогам і вирішує поставлені завдання, то немає потреби в її удосконаленні, і навпаки. Так повне досягнення буде свідчити про максимальну ефективність управління ощадливим підприємством, а часткове – потребувати уточнення та удосконалення окремих її елементів.

Проаналізувавши значну кількість наукової літератури, присвяченої процесам реалізації принципів ощадливості на підприємствах, можемо виділити основні етапи процесу впровадження ощадливого виробництва, які покажемо в таблиці 2.

Однак необхідно зазначити, що перейти до роботи за принципами ощадливого виробництва все підприємство відразу, як правило, не в змозі – найчастіше впровадження починається з оптимізації певної області, процесу чи роботи окремої бізнес-одиниці та лише потім поступово поширюється на всю організацію.

Також необхідно звернути увагу на те, що за твердженням фундаторів концепції Дж. П. Вумека та Д. Т. Джонса [3], обов'язковою умовою, без дотримання якої розпочати перехід до роботи за принципами «ощадливості виробництва» підприємство не може, якщо воно не

знаходиться у кризовому стані. Тобто, навіть у разі, коли менеджери мають наміри щодо запровадження ошадливого виробництва на підприємстві, а кризи на ньому не існує, то треба створити її штучно. Таке своєрідне ставлення до організаційних криз є одним з яскравих парадоксів цієї організаційно-управлінської концепції.

Таблиця 2

Основні етапи процесу впровадження ошадливого виробництва на підприємстві

Етап	Характеристика етапу
1. Діагностування	Перший етап спрямований на визначення рівня існуючої операційної ефективності, виявлення джерел втрат та потенційних можливостей вдосконалень ланцюга створення цінності. На даному етапі розробляються і аналізуються карти процесів, виявляються місця виникнення простоїв та втрат, визначається продуктивність праці та співвідношення операцій, які створюють або не створюють цінність
2. Формулювання цілей розвитку та стратегічних пріоритетів	Другий етап спрямований на визначення бажаного стану підприємства в майбутньому. На базі оцінки ситуації в цілому, характеру джерел втрат і потенціалу вдосконалень визначається основна мета, якої прагне досягти підприємство в результаті впровадження ошадливого виробництва та розробляються стратегічні пріоритети розвитку підприємства. На цьому етапі складається також план дій топ-менеджменту й до кожного співробітника доводиться інформація про передбачувані зміни, а також розробляються ключові показники ефективності, за якими оцінюватимуться досягнуті результати
3. Перехід до роботи за принципами ошадливого виробництва	На третьому етапі реалізується комплекс заходів з удосконалення матеріальних та інформаційних потоків, забезпечення їхньої неперервності та усунення тих видів діяльності, що не створюють цінності для споживача і не є потрібними для підтримання ефективного функціонування та розвитку підприємства. Крім того, цей крок передбачає приведення процесів у відповідність до встановленого такту та ритму потоку за допомогою стандартизації процедур. На промислових підприємствах стандартизація процедур забезпечує скорочення часу налагоджування устаткування, мінімізацію помилок при обробленні предметів праці, встановлення чітких нормативів часу на виконання кожної операції тощо
4. Інституціоналізація ошадливого виробництва	На четвертому етапі здійснюється формування стабільних зразків внутрішньоорганізаційної взаємодії, яка базується на формалізованих правилах, неформальних корпоративних цінностях і нормах ошадливої поведінки персоналу. Інституціоналізація реалізується для одержання суттєвих довгострокових переваг на основі комплексного застосування принципів ошадливого виробництва по всьому ланцюгу цінності від постачальників до споживачів. На рівні виробництва це дає змогу зменшити витрати, оптимально використовувати ресурси, а на рівні підприємства в цілому – знаходити нові виробничі можливості, вдосколювати взаємовідносини з постачальниками, підвищувати власну конкурентоспроможність
5. Моніторинг	На п'ятому етапі проводиться систематичне спостереження за процесом і результатами впровадження ошадливого виробництва на підприємстві, спрямоване на усунення перешкод і підтримку постійного вдосконалення діяльності. Таке спостереження використовує розроблені на другому етапі ключові показники ефективності

Джерело: систематизовано авторами на основі джерел [3, 4, 5, 9]

Спочатку Lean-технології застосовувалися в галузях виробництва дискретних категорій продуктів, які характеризуються переривчастістю виробничого процесу на всій його довжині, наприклад, в автомобілебудуванні, виробництві комп'ютерів, складальних компонентів. Слідом за цим концепція була адаптована до умов безперервного виробництва, пізніше вона знайшла своє застосування в торгівлі, сфері послуг, медицині, державному секторі, на пошті, будівництві, при розробці програмного забезпечення.

За статистикою сьогодні ошадливе виробництво застосовують майже 100% компаній Японії, 72% – США, 56% – Великої Британії, 55% – Бразилії, 42% – Мексики, в той час як в Україні ошадливим виробництвом займаються тільки окремі з них (корпорації «Агро-Союз», «Артеріум», «Крафт Фудз Україна», виробнича фірма «Панда», ТОВ «Вересень Плюс», клініка «Надія»). Компанія ІП «Кока-кола беверіджиз Україна лімітед» ще у 2008 році впровадила концепцію ошадливого виробництва, що дозволило виробляти продукцію у тих же обсягах, що і до впровадження системи, але при цьому вдалося вдвічі скоротити операційні витрати. Якщо до впровадження ефективність робочого обладнання становила в середньому 65%, то після впровадження стабільно перевищувала 73%. Український завод уже третій рік поспіль є одним із лідерів з оптимізації виробництва серед інших заводів групи Coca-Cola Hellenic у 28 країнах [12].

Середня результативність від впровадження Lean-технологій в промисловості характеризується зниженням тривалості виробничого циклу до 25%; звільненням 25% виробничих площ, збільшення якості на 40%; підвищення продуктивності до 55%; зниження відходів до 1,2%; зменшення витрат електроенергії на 56%; зниження запасів на 35% [2].

ВИСНОВКИ З ДАНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ РОЗВІДОК У ДАНОМУ НАПРЯМІ

З викладеного вище можна зробити висновок, що концепція оцщадливого виробництва уособлює сучасний універсальний організаційно-управлінський підхід, принципи якого можуть бути покладені в основу як проєктів створення нових підприємств, так і проєктів модернізацій виробництв, що вже існують. Універсальність концепції виявляється також у тому, що її інструментарій може бути з рівним успіхом застосованим підприємствами як виробничої, так і невиробничої сфер, компаніями різних розмірів, галузевої спеціалізації, ринкового становища тощо.

Також, актуалізація концепції оцщадливого виробництва для вітчизняних підприємств визначається по-перше, тим, що її запровадження не потребує значних капіталовкладень, оскільки це шлях не технократичної, а культурної реструктуризації, по-друге, тим, що багато вітчизняних підприємств нині перебувають у кризовому стані через негативні наслідки коронакризи і військового стану в країні, а саме кризи відіграють роль акселератора впровадження оцщадливого мислення.

Тому, концепція оцщадливого виробництва в українських реаліях має стати затребуваною, що допоможе забезпечити сталий розвиток бізнесу. Впровадження «оцщадливого виробництва» в ідеалі дозволяє вирішити цілий ряд проблем, з якими повсякденно стикається більшість бізнесу: добитися високої якості при мінімальних витратах, скоротити терміни створення продукції, уникнути перевиробництва, врегулювати поставку й, що найбільш актуально зараз, забезпечити розвиток компанії.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Krafcik J. Triumph of the Lean Production / J. Krafcik // Sloan Management Review. 1988. – Vol. 30. – №1. – P. 4152.
2. Womac J., Jones D., Roos D. The Machine that Changed The World. The Story of Lean Production. How Japan's Secret Weapon in the Global Auto Wars will Revolutionize. Western Industry. – New York: Rawson Associated, 1990. – 323 p.
3. Womac J.P., Jones D.T. Lean Thinking. Banish Waste and Create Wealth in your Corporation. – 2d ed. – New York: Free Press, 2003. – 384 p.
4. Michael L. George Lean six sigma for service: How to Use Lean Speed and Six Sigma Quality to Improve Services and Transactions. McGraw-Hill Companies, Inc., New York, 2003.
5. Оцщадливе виробництво: концепція, інструменти, досвід: наук.-практ. видання / Т.В. Омеляненко, О.В. Щербина, Д.О. Барабась, А.В. Вакуленко. – К. : КНЕУ, 2009. – 157 с.
6. Харченко І.В., Романиук Л.М. Впровадження системи «бережливого виробництва» на українських підприємствах машинобудівної галузі як стратегія підвищення її конкурентоспроможності. Наукові праці. Кіровоградського національного університету. Економічні науки. 2016. вип 29. – С. 186-192.
7. Жмай О.В. Концепція оцщадливого виробництва як інноваційна складова розвитку українських підприємств / А. В. Жмай // Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління. – 2017. – Т. 16, вип. 3. – С. 238-254. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/rectpu_2017_16_3_20
8. Лисицин В.Д., Лисенко О.І., Вовк Ю.С. Роль «оцщадливого виробництва» в діяльності підприємства, 2009 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://jrn.nau.edu.ua/index.php/EPSE/article/download/4356/4488>
9. Омеляненко Т.В. Цільові орієнтири та принципи оцщадливого виробництва / Т.В. Омеляненко // Підприємницька діяльність в Україні: проблеми розвитку та регулювання: зб. матеріалів III Міжнар. наук.-практ. конф., 28-29 трав. 2009 р., м. Київ. – К.: МІБО КНЕУ, 2009. – С. 63-65.
10. LEAN Manufacturing Implementation: A Complete Execution Manual for Any Size Manufacturer / Dennis Hobbs. – Cengage India; 1st edition, 2010. – 448 p.
11. Locher D. Lean Thinking in the Office: Organize administrative and office processes by value stream rather than function / Drew Locher // Retail Environments. – 2008. – march-april. – P. 20- 26.
12. Lean-технології на виробництві, або як зменшити операційні витрати і підвищити ефективність робочого обладнання (ІП «Кока-Кола Беверіджиз Україна Лімітед» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://trademaster.ua/personal/1777>

REFERENCES:

1. Krafcik J. Triumph of the Lean Production / J. Krafcik // Sloan Management Review. – 1988. – Vol. 30. – №1. – P. 41-52.
2. Womac J., Jones D., Roos D. The Machine that Changed The World. The Story of Lean Production. How Japans Secret Weapon in the Global Auto Wars will Revolutionize. Western Industry. – New York: Rawson Associated, 1990. – 323 r.
3. Womac J.P., Jones D.T. Lean Thinking. Banish Waste and Create Wealth in your Corporation. – 2d ed. – New York: Free Press, 2003. – 384 r.
4. Michael L. George Lean six sigma for service: How to Use Lean Speed and Six Sigma Quality to Improve Services and Transactions. McGraw-Hill Companies, Inc., New York, 2003.
5. Oshchadlyve vyrobnytstvo: kontseptsiia, instrumenty, dosvid: nauk.-prakt. vydannia / T.V. Omelianenko, O.V. Shcherbyna, D.O. Barabas, A.V. Vakulenko. – К. : KNEU, 2009. – 157 s.
6. Kharchenko I.V., Romaniuk L.M. Vprovadzhenia systemy «berezhlivoho vyrobnytstva» na ukrainskykh pidpriemstvakh mashynobudivnoi haluzi yak stratehiia pidvyshchennia yii konkurentospromozhnosti. Naukovi pratsi. Kirovohradskoho natsionalnoho universytetu. Ekonomichni nauky. 2016. vyp 29. – S. 186-192.

7. Zhmai O.V. Kontsepsiia oshchadlyvoho vyrobnytstva yak innovatsiina skladova rozvytku ukrainskykh pidpriemstv / A. V. Zhmai // Rynkova ekonomika: suchasna teoriia i praktyka upravlinnia. – 2017. – T. 16, vyp. 3. – S. 238-254. – Rezhym dostupu: http://nbuv.gov.ua/UJRN/rectpu_2017_16_3_20
8. Lysytsyn V.D., Lysenko O.I., Vovk Yu.S. Rol «oshchadlyvoho vyrobnytstva» v diialnosti pidpriemstva, 2009 [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <https://jrn1.nau.edu.ua/index.php/EPSAE/article/download/4356/4488>
9. Omelianenko T.V. Tsilovi oriientyry ta pryntsyipy oshchadlyvoho vyrobnytstva / T.V. Omelianenko // Pidpriemny-tska diialnist v Ukraini: problemy rozvytku ta rehuliuвання: zb. materialiv III Mizhnar. nauk.-prakt. konf., 28–29 trav. 2009 r., m. Kyiv. – K.: MIBO KNEU, 2009. – S. 63-65.
10. LEAN Manufacturing Implementation: A Complete Execution Manual for Any Size Manufacturer / Dennis Hobbs. – Cengage India; 1st edition, 2010. – 448 p.
11. Locher D. Lean Thinking in the Office: Organize administrative and office processes by value stream rather than function / Drew Locher // Retail Environments. – 2008. – march-april. – R. 20- 26.
12. Lean-tekhnologii na vyrobnytstvi, abo yak zmenshyty operatsiini vytraty i pidvyschty efektyvnist robochoho obladnannia (IP «Koka-Kola Beveridzhyz Ukraina Limited» [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <https://trademaster.ua/personal/1777>

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL BASIS OF THE IMPLEMENTATION OF THE CONCEPT OF LEAN PRODUCTION IN THE PRACTICE OF THE ACTIVITIES OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

Hennadii KAPINOS, Katerina LARIONOVA
Khmelnitskyi National University

The article analyzed the different approaches of domestic and foreign scientists to the definition of "lean production" and proposed its own definition based on the analysis. The conducted analysis also made it possible to determine that currently, among the totality of views of foreign and domestic scientists and practitioners, there is no clear understanding and systematization of knowledge regarding the concept, methods, tools, principles that form the concept of lean production and the mechanism of its implementation in practice. The basic provisions of the concept of lean production, which are the basis for the development of the structure of the management system of a lean enterprise from the standpoint of a system-structural approach, have been studied. This system consists of two subsystems: formation and functioning. As part of the formation subsystem, system-forming elements of thrift enterprise management were developed: the main goal of thrift enterprise management, the subject and object of management, target orientations, basic principles, tools and prerequisites for implementation. As part of the functioning subsystem, the process of implementing lean production at the enterprise was developed and the description of its main stages was provided. The article also analyzes the practical experience of implementing the approach of lean production, accumulated today by both foreign and domestic enterprises, on the basis of which the main advantages of implementing Lean technologies in the activities of enterprises are indicated. Also, the conditions for ensuring the success of the introduction of lean production at domestic enterprises have been developed. Implementation of the concept of lean production by representatives of domestic business will provide an opportunity to become more productive and competitive through continuous improvement and contribute to the achievement of sustainable development goals.

Key words: lean production, lean enterprise, the concept of lean production, lean-technologies, lean-tools, lean enterprise management system.

УПРАВЛІННЯ СПОРТИВНО-ОЗДОРОВЧОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ НА ЗАСАДАХ БРЕНДИНГУ

Сергій РОМАНЕНКО

Південноукраїнський національний педагогічний університет імені К.Д. Ушинського

<https://orcid.org/0000-0002-4446-9244>

ss.romanenko9@gmail.com

Спортивно-оздоровча діяльність все більше розглядається науковцями як сфера економіки, що повинна приносити відповідні прибутки суб'єктам господарювання та державі в цілому. Постійні глобальні виклики (пандемія коронавірусної інфекції, загострення бойових дій) призводять до того, що спортивно-оздоровча діяльність потерпає від зменшення обсягів державного фінансування і постає необхідність у самофінансуванні, пошуках додаткових ресурсів для подальшого її розвитку. Приватний бізнес готовий вкладати фінансові ресурси у розвиток спортивно-оздоровчої діяльності. Саме тому розроблення та застосування відповідних маркетингових стратегій розвитку спортивно-оздоровчої діяльності дозволить швидко завоювати ринок таких послуг. Використання маркетингових інструментів (брендингу) дозволить розширити ринок спортивно-оздоровчої діяльності, не тільки на окремій території, а й в цілому в Україні та за її межами. Відповідно управління спортивно-оздоровчою діяльністю на засадах брендингу є досить актуальним дослідженням.

Метою статті є дослідження управління спортивно-оздоровчої діяльності на засадах брендингу.

Досліджено перспективи та переваги управління спортивно-оздоровчої діяльності на засадах брендингу. Визначено, що до основних характеристик брендів підприємств, що надають спортивно-оздоровчі послуги належить: цінність, відмінні особливості та пізнаваність. Зауважено, що ці характеристики є найбільш особливими для споживачів спортивно-оздоровчих послуг. Доведено, що до основних складників бренду спортивно-оздоровчої діяльності належать: логотип та колір. Зазначають, що логотип є найбільш пізнаваним елементом бренду, а колір необхідно вибирати колір виходячи не із особистих побажань.

Розкрито, що до основних джерел використання бренду закладами спортивно-оздоровчої діяльності відносять: сайти, соціальні мережі, рекламно-інформаційні матеріали, а також приміщення закладу спортивно-оздоровчої діяльності (саме видне місце) й на супутніх товарах (атрибутика). Визначено негативні фактори, що стримують розвиток бренду спортивно-оздоровчих послуг належить: відсутність маркетингових умінь і навичок та управлінських кадрів, нестаток фінансових ресурсів для використання маркетингових інструментів, недосконале законодавство з охорони товарних знаків.

Ключові слова: брендинг, імідж, маркетингові технології, спортивно-оздоровча діяльність, маркетинг.

<https://doi.org/10.31891/mdes/2022-4-24>

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ У ЗАГАЛЬНОМУ ВИГЛЯДІ ТА ЇЇ ЗВ'ЯЗОК ІЗ ВАЖЛИВИМИ НАУКОВИМИ ЧИ ПРАКТИЧНИМИ ЗАВДАННЯМИ

Спортивно-оздоровча діяльність все більше розглядається науковцями як сфера економіки, що повинна приносити відповідні прибутки суб'єктам господарювання та державі в цілому. Постійні глобальні виклики (пандемія коронавірусної інфекції, загострення бойових дій) призводять до того, що спортивно-оздоровча діяльність потерпає від зменшення обсягів державного фінансування і постає необхідність у самофінансуванні, пошуках додаткових ресурсів для подальшого її розвитку. Приватний бізнес готовий вкладати фінансові ресурси у розвиток спортивно-оздоровчої діяльності. Саме тому розроблення та застосування відповідних маркетингових стратегій розвитку спортивно-оздоровчої діяльності дозволить швидко завоювати ринок таких послуг. Використання маркетингових інструментів (брендингу) дозволить розширити ринок спортивно-оздоровчої діяльності, не тільки на окремій території, а й в цілому в Україні та за її межами. Відповідно управління спортивно-оздоровчою діяльністю на засадах брендингу є досить актуальним дослідженням.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Аналізу та використання різних інструментів управління спортивно-оздоровчої діяльності, зокрема маркетингових присвячені праці відомих учених: К. Богатирьова, І. Бошинди, Л. Ібрагімової, Е. Ібрагімова, І. Іртищевої, Т. Забаштанської, Ю. Наумко, М. Стегней, Р. Сіренко, В. Солопенко, М. Третьякової, І. Лапичка, І. Черданцева, С. Цимбалюк та ін. Однак розгляд спортивно-оздоровчої діяльності як сфери економіки стимулює при її управлінні використовувати сучасні маркетингові методи, для збільшення обсягів продажу відповідних послуг. Саме тому, дослідження управління спортивно-оздоровчою діяльністю та вдосконалення його на засадах брендингу є досить актуальним.

ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ

Метою статті є дослідження управління спортивно-оздоровчої діяльності на засадах брендингу.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Черданцева І. Г., Ібрагімова Л. С. та Ібрагімов Е. Ю. зазначають, що «З економічної точки зору спортивно-оздоровчі послуги правомірно розглядати як галузь економіки, що належить до сфери послуг. Підприємства, організації та заклади спортивно-оздоровчої спрямованості покликані здійснювати суспільно корисну діяльність щодо надання населенню послуг, які передбачають організацію занять фізичними вправами та спортом, спортивних видовищ та консультацій для тих, хто займається» [1]. Погоджуємося з думкою автора, що спортивно-оздоровча діяльність є галуззю економіки, що приносить суспільну користь.

Потапук І. П., Вотінова О. С. та Стрельнік С. В. наголошують, що «Останнім часом спортивно-оздоровча діяльність стала одним з основних складників сфери послуг переважної більшості країн. До неї здебільшого залучені численні фінансові кошти і значна кількість робочої сили. Така спортивно-оздоровча діяльність передбачає передусім постійне вдосконалення наявних і розроблення інноваційних моделей управління. Однак невинні процеси комерціалізації, професіоналізації та конкуренції щодо бюджетних коштів свідчать про те, що підприємства, які надають спортивно-оздоровчі послуги, мають докласти максимум зусиль, аби отримати із наявних ресурсів якомога більший прибуток. На жаль, численні підприємства даної сфери не впевнені у тому, що зможуть успішно функціонувати без орієнтирів на ринкову економіку. Для того щоб сформувані сучасні ринкові відносини, необхідно збільшити участь сфери послуг у забезпеченні довгострокового економічного зростання» [2, с. 110]. Отже, більшість суб'єктів господарювання в сучасних ринкових умовах не зможуть створити реальну конкуренцію більш прогресивним. Саме тому постійне дослідження інноваційних методів управління сприяє підвищенню конкурентоспроможності.

Забаштанська Т. визначає, що «Сьогодні спортивно-оздоровча сфера відіграє надзвичайно важливу та соціально значущу роль у становленні та розвитку суспільства. З різних поглядів – спорт став не лише способом повсякденного життя, що виступає джерелом позитивної енергії та сприяє здоровому життю, але і є символом могутності націй та свого роду чинником, що впливає на різні аспекти соціального розвитку суспільства. Саме тому активний розвиток маркетингових відносин, залучення нових інноваційних маркетингових інструментів забезпечення їх належної результативності, набувають вагомого значення в умовах цифровізації навколишнього середовища» [3].

Використання маркетингових інструментів у розвитку спортивно-оздоровчої діяльності, також актуалізується і в умовах цифрової трансформації. Розуміючи всю складність сьогодні в наданні безпечових спортивно-оздоровчих послуг суб'єктам господарювання необхідно переходити до інноваційних інструментів, що дозволять зберегти вже існуючих клієнтів та залучити нових. Саме використання суб'єктами господарювання маркетингових інструментів дозволить втримати ринок спортивно-оздоровчих послуг та підвищити свою конкурентоспроможність. Серед основних дієвих маркетингових інструментів є брендинг. Вважаємо, що використання брендингу у спортивно-оздоровчій діяльності дозволить не тільки сформувані імідж для окремого суб'єкта, й ще для окремого виду спорту та країни в цілому.

С. Кумбер, один з фахівців-класиків маркетингу, вважає, що «брендинг» – це створення, розвиток і підтримка постійного двостороннього зв'язку виробника з стратегічно важливою групою споживачів. Брендинг вважається діяльністю, що спрямованою на створення довгострокових споживчих переваг, які включають також активні способи просування та позиціонування певного товару чи послуги [4]. Основні характеристики брендів підприємств, що надають спортивно-оздоровчі послуги наведено на рис. 1.

До основних характеристик брендів підприємств, що надають спортивно-оздоровчі послуги належить: цінність, відмінні особливості та пізнаваність. Саме ці характеристики є найбільш особливими для споживачів спортивно-оздоровчих послуг.

Ліндстром М. та Котлер Ф. вважають, що «Сьогодні і підприємства, і споживачі приділяють брендам усе більше уваги. Правильно створений бренд приносить великі прибутки. Людині властива потреба тягтися до речей, які він знає, яким довіряє й якими прагне володіти. Сильні бренди з унікальною привабливістю, які користуються підтримкою сповнених ентузіазмом керівників, стають тілом і душею сучасних компаній. Саме від творців бренду залежать його привабливість і успішність. Ці потужні рушійні сили ділового росту створюють новий тип компаній із конкурентною перевагою. Бренди забезпечують емоційний зв'язок між споживчим сприйняттям і функціональністю продукту, вони покликані впорядковувати знання споживачів про товар,

створювати товарні сходинки в уявленнях споживачів, надавати їм картину розміщення сил у товарних групах. Будучи коштовним нематеріальним активом, бренд має властивість переконання лояльних до нього споживачів у їхньому виборі. Бренд відносять до класу соціальних об'єктів. Він є унікальною композицією трьох складників: чуттєвих, або фізичних (як бренд виглядає, «пахне», «звучить»); раціональних (що бренд містить у собі, як сконструйований, як працює); емоційних (які настрої бренд викликає, психологічні відчуття від користування ним)». Саме тому використання брендингу дозволить вивести на новий рівень спортивно-оздоровчу діяльність в Україні, де є найбільший потенціал в Європі. Основні складники бренду підприємств, що надають спортивно-оздоровчі послуги наведено на рисунку 2.

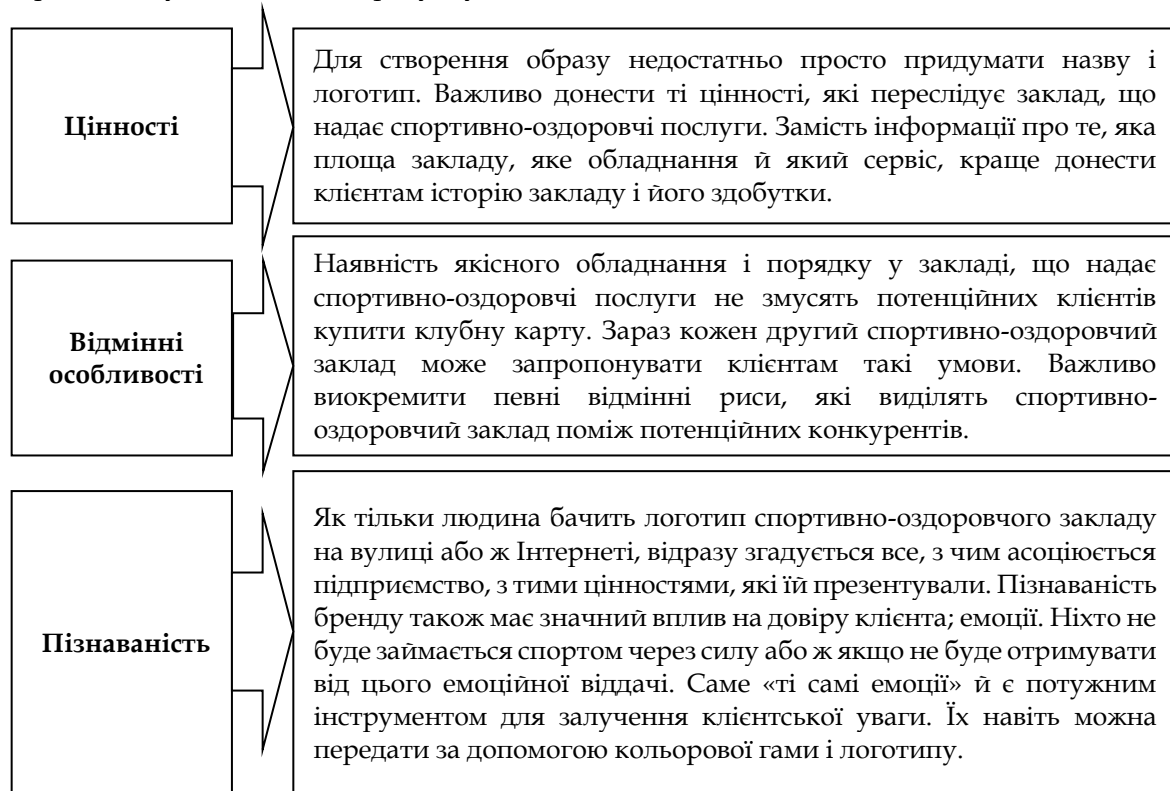


Рис. 1. Основні характеристики брендів підприємств, що надають спортивно-оздоровчі послуги
Джерело: згруповано автором

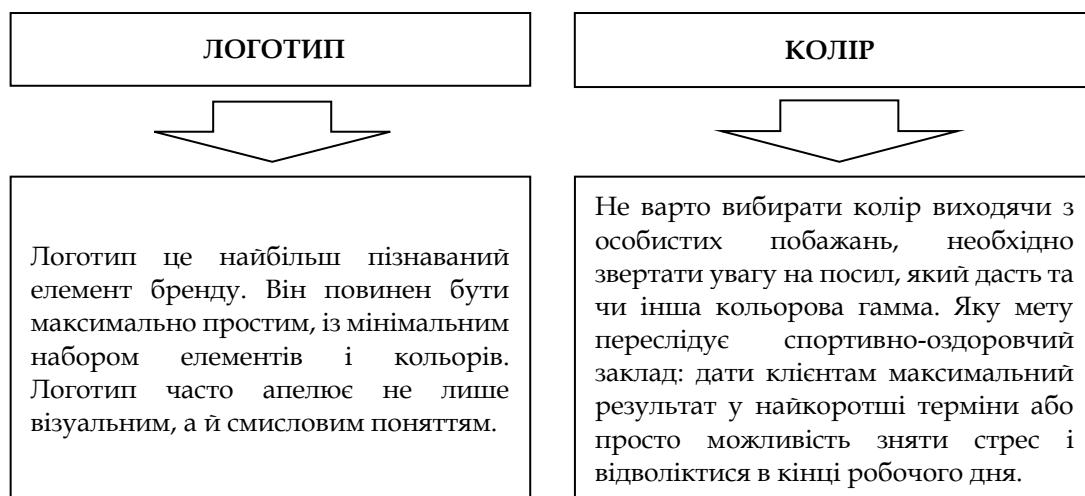


Рис. 2. Складники бренду підприємств, що надають спортивно-оздоровчі послуги
Джерело: згруповано автором

До основних складників бренду спортивно-оздоровчої діяльності належать: логотип та колір. Зазначають, що логотип є найбільш пізнаваним елементом бренду, а колір необхідно вибирати колір виходячи не із особистих побажань.

Сьогодні «Запорукою успіху є також продуктивна робота маркетологів, а саме: надання конкретної інформації, необхідної для потенційних і наявних клієнтів, розповсюдження реклами у різних соціальних мережах, проведення заохочувальних конкурсів та акцій. Сьогодні Інтернет є ідеальним ресурсом для розвитку нетрадиційного маркетингу, що дає змогу розповсюджувати рекламу з мінімальними затратами» [2, с. 112]. Саме використання брендингу з використанням цифрових технологій дозволить збільшити сегмент ринку спортивно-оздоровчих послуг. Основні джерела використання унікальності бренду закладами спортивно-оздоровчої діяльності (рис. 3).

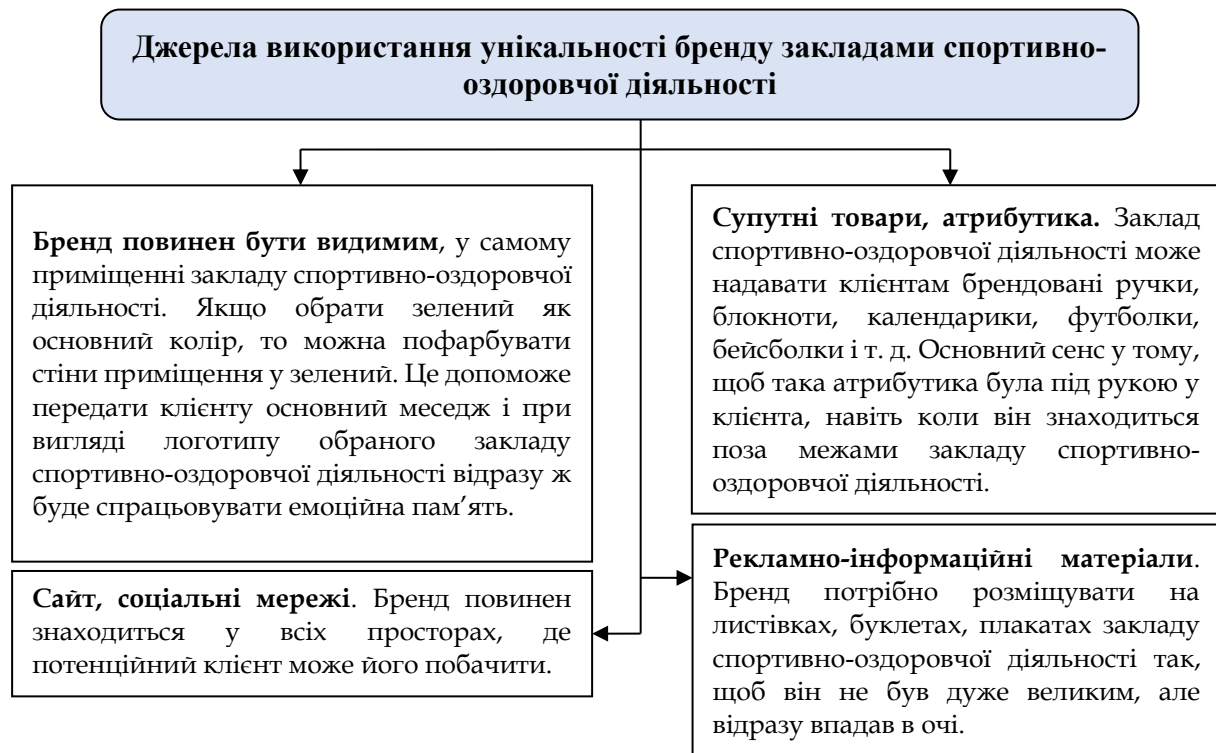


Рис. 3. Джерела використання унікальності бренду закладами спортивно-оздоровчої діяльності
Джерело: згруповано автором

До основних джерел використання бренду закладами спортивно-оздоровчої діяльності відносять: сайти, соціальні мережі, рекламно-інформаційні матеріали, а також приміщення закладу спортивно-оздоровчої діяльності (саме видне місце) й на супутніх товарах (атрибутика). Однак є і негативні фактори, що стримують розвиток бренду спортивно-оздоровчих послуг в Україні (рис. 4).

До основних негативних факторів, що стримують розвиток бренду спортивно-оздоровчих послуг належить: відсутність маркетингових умінь і навичок та управлінських кадрів, нестаток фінансових ресурсів для використання маркетингових інструментів, недосконале законодавство з охорони товарних знаків.

Отже, «бренди спортивно-оздоровчих клубів мають свою особливість. Це пов'язано зі специфікою діяльності зазначених підприємств. По-перше, багатопрофільні фітнес-центри надають комплексні послуги, розраховані на задоволення різноманітних запитів різних груп населення. По-друге, вивести однозначні критерії якості й попиту на послуги, що надаються, важко в силу того, що вони (критерії) залежать від суб'єктивних чинників, передусім від рівня запитів населення. Тобто якість послуги повинна бути невіддільною від якості взаємодії з обслуговуючим персоналом» [6, с. 82]. Вважаємо за доцільне створення концептуальної моделі управління спортивно-оздоровчою діяльністю на засадах брендингу.

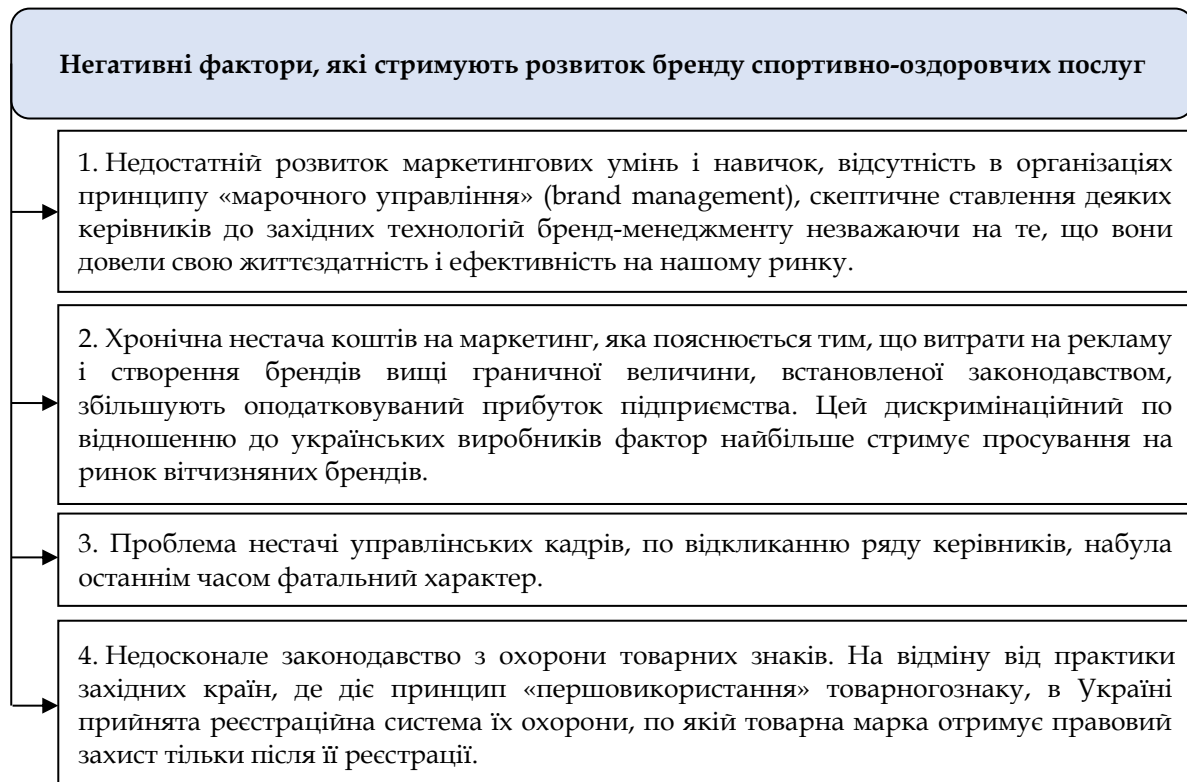


Рис. 4. Негативні фактори, які стримують розвиток бренду спортивно-оздоровчих послуг
Джерело: [5].

ВИСНОВКИ З ДАНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ РОЗВІДОК У ДАНОМУ НАПРЯМІ

Досліджено перспективи та переваги управління спортивно-оздоровчої діяльності на засадах брендингу. Визначено, що до основних характеристик брендів підприємств, що надають спортивно-оздоровчі послуги належить: цінність, відмінні особливості та пізнаваність. Зауважено, що ці характеристики є найбільш особливими для споживачів спортивно-оздоровчих послуг. Доведено, що до основних складників бренду спортивно-оздоровчої діяльності належать: логотип та колір. зазначають, що логотип є найбільш пізнаваним елементом бренду, а колір необхідно вибирати колір виходячи не із особистих побажань.

Розкрито, що до основних джерел використання бренду закладами спортивно-оздоровчої діяльності відносять: сайти, соціальні мережі, рекламно-інформаційні матеріали, а також приміщення закладу спортивно-оздоровчої діяльності (саме видне місце) й на супутніх товарах (атрибутика). Визначено негативні фактори, що стримують розвиток бренду спортивно-оздоровчих послуг належить: відсутність маркетингових умінь і навичок та управлінських кадрів, нестаток фінансових ресурсів для використання маркетингових інструментів, недосконале законодавство з охорони товарних знаків.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Черданцева І. Г., Ібрагімова Л. С., Ібрагімов Е. Ю. Теоретичні аспекти реалізації маркетингової концепції на ринку спортивно-оздоровчих послуг. *Збірник наукових праць ЧДТУ*. 2018. Вип. 49. С. 59–67.
2. Поташок І. П., Вотінова О. С., Стрельник С. В. Роль бренду в управлінні спортивно-оздоровчою діяльністю. *Приазовський економічний вісник*. 2019. Випуск 1(12). С. 110–114. URL: <http://rev.kpi.zp.ua/vypusk-1-12>
3. Забаштанська Т. Діджиталізація маркетингових інструментів підприємств спортивно-оздоровчої сфери. *Проблеми і перспективи економіки та управління*. 2021. № 2(26). С.115–123.
4. Котляр А. Б. Бренд-менеджмент у системі стратегічного управління підприємством. *Досягнення вищої школи – 2010. Education and Science*. 2010. URL: http://www.rusnauka.com/33_DWS_2010/33_DWS_2010/Economics/73784
5. Вихляев Ю., Корольова Н. Бренд-менеджмент як інструмент успішного управління спортивно-оздоровчою діяльністю. *Інноватика в освіті, науці та бізнесі: виклики та можливості*: матеріали II Всеукраїнська конференція здобувачів вищої освіти і молодих учених (18 листопада 2021 р., м. Київ). Київ, 2021. С. 78–82.
6. Ринок фітнесу в Україні: велике перезавантаження. URL: <https://www.depo.ua/ukr/life/rinok-fitnessu-yukrayini-velikeperezavantazhennya-08062016143500>.
7. Крамаренко І. С., Козаченко Л. А., Стищенко О. В., Карабін К. О. Інклюзивний туризм – інвестиційна складова економіки регіону. *Аеросвіт*. 2020. № 11. С. 83–89. DOI: 10.32702/2306-6792.2020.11.83

8. Zhuravel Y., Popadynets N., Irtysheva I., Stetsiv I., Stetsiv I., Hryhoruk I., Boiko Y., Kramarenko I., Hryshyna N., Trushlyakova A. Management Aspects in the Higher Education Quality Assurance System. *International Conference on Human Interaction and Emerging Technologies*. 2021. pp. 635–642.
9. Іртишчева І. О., Крамаренко І. С., Іртишев О. С., Гарагуля А. В., Ставцов Р.В. Цифрова економіка в Україні: виклики сьогодення та завдання управління. *Ефективна економіка*. 2020. №7. URL: <http://ojs.dsau.dp.ua/index.php/efektyvna-ekonomika/article/download/2405/2332>
10. Melikh, O., Irtysheva, I., Bogatyrev, K.. Organizational and economic fundamentals of development of sports tourism in the system of management of sports and health activities. *Baltic Journal of Economic Studies*. 2019. no. 5(5). pp. 79–83. DOI: <https://doi.org/10.30525/2256-0742/2019-5-5-79-83>
11. Melikh, O., Bogatyrev, K., Irtysheva, I. Conceptual approaches to the development of health-improving tourism. *Baltic Journal of Economic Studies*. 2019. no. 5(2). pp. 131–136. DOI: <https://doi.org/10.30525/2256-0742/2019-5-2-131-136>.
12. Savin, S., Kravchuk, Y., Dzhereliuk, Y., Dyagileva O., & Naboka, R. (2021). Management of the Processes on the Quality Provision of the Logistic Activity in the Context of Socio-Economic Interaction of Their Participants. *IJCSNS International Journal of Computer Science and Network Security*, 21(12), 45-52. <https://doi.org/10.22937/IJCSNS.2021.21.12.7>

REFERENCES:

1. Cherdantseva, I. G., Ibragimova, L. S., and Ibragimov. E. Yu. (2018). «Theoretical aspects of implementation of the marketing concept in the market of sports and health services». *Zbirnyk naukovykh prats' ChDTU*. Issue 49. pp. 59–67.
2. Potapyuk, I. P., Votynova, O. S., and Strelnik, S. V. (2019). «The role of the brand in the management of sports and health activities». *Pryazovs'kyj ekonomichnyj visnyk*. Issue 1(12). pp. 110–114.
3. Zabashanska, T. (2021). «Digitalization of marketing tools of enterprises in the sports and health sector». *Problemy i perspektyvy ekonomiky ta upravlinnia*. Issue 2(26). pp.115–123.
4. Kotlyar, A. B. Brand management in the system of strategic management of the enterprise. *Achievements of the higher school – 2010. Education and Science*. 2010. Available at: http://www.rusnauka.com/33_DWS_2010/33_DWS_2010/Economics/7378
5. Vikhlyaev, Yu., and Koroleva, N. (2021). «Brand management as a tool for successful management of sports and recreational activities». *Innovatyka v osviti, nautsi ta biznesi: vyklyky ta mozhlyvosti* [Innovation in education, science and business: challenges and opportunities]. II Vseukrains'ka konferentsiia zdobuvachiv vyschoi osvity i molodykh uchenykh. (Kyiv. November 18, 2021.). Kyiv. Ukrainy. pp. 78–82.
6. The fitness market in Ukraine: a major reboot. Available at: <https://www.depo.ua/ukr/life/rinok-fitesu-vukrayini-velikeperezavantazhenya-08062016143500>.
7. Kramarenko, I. S., Kozachenko, L. A., Stytsenko, O. V., and Karabin, K. O. (2020). Inkluzyvnyj turizm – investytsijna skladova ekonomiky rehionu. [Inclusive tourism is an investment component of the region's economy]. *Ahrosvit*. [Agroworld]. no. 11. pp. 83–89. DOI: 10.32702/2306-6792.2020.11.83.
8. Zhuravel Y., Popadynets N., Irtysheva I., Stetsiv I., Stetsiv I., Hryhoruk I., Boiko Y., Kramarenko I., Hryshyna N., and Trushlyakova, A. (2021). Management Aspects in the Higher Education Quality Assurance System. *International Conference on Human Interaction and Emerging Technologies*. pp. 635–642.
9. Irtysheva, I. O., Kramarenko, I. S., Irtyshev, O. S., Harahulia, A. V., and Stavtsov, R. V. (2020). Tsyfrova ekonomika v Ukraini: vyklyky s'ohodennia ta zavdannia upravlinnia. [Digital economy in Ukraine: current challenges and management tasks]. *Efektyvna ekonomika* [Effective economy]. (electronic journal). no. 7. Available at: <http://ojs.dsau.dp.ua/index.php/efektyvna-ekonomika/article/download/2405/2332>
10. Melikh, O., Irtysheva, I., and Bogatyrev, K. (2019). Organizational and economic fundamentals of development of sports tourism in the system of management of sports and health activities. *Baltic Journal of Economic Studies*. no. 5(5). pp. 79–83. <https://doi.org/10.30525/2256-0742/2019-5-5-79-83>
11. Melikh, O., Bogatyrev, K., and Irtysheva, I. (2019). Conceptual approaches to the development of health-improving tourism. *Baltic Journal of Economic Studies*. no. 5(2). pp. 131–136. DOI: <https://doi.org/10.30525/2256-0742/2019-5-2-131-136>
12. Savin, S., Kravchuk, Y., Dzhereliuk, Y., Dyagileva O., & Naboka, R. (2021). Management of the Processes on the Quality Provision of the Logistic Activity in the Context of Socio-Economic Interaction of Their Participants. *IJCSNS International Journal of Computer Science and Network Security*, 21(12), 45-52. <https://doi.org/10.22937/IJCSNS.2021.21.12.7>

MANAGEMENT OF SPORTS AND HEALTH ACTIVITIES BASED ON BRANDING

Serhii ROMANENKO

South Ukrainian National Pedagogical University named after K. D. Ushynsky

Scientists increasingly consider sports and health activities as an area of the economy that should bring appropriate profits to business entities and the state. Constant global challenges (coronavirus pandemic, escalation of hostilities) lead to the fact that sports and health activities suffer from a decrease in state funding and a need for self-financing and the search for additional resources for its further development. Private business is ready to invest financial resources in the development of sports and health activities. That is why developing and applying appropriate marketing strategies for developing sports and health activities will allow quickly conquering the market of such services. The use of marketing tools (branding) will allow expanding the market of sports and health activities, not only in a separate territory but also in Ukraine as a whole and beyond. Accordingly, branding management of sports and health activities is very relevant research.

The article's purpose is to study the management of sports and health activities based on branding.

The prospects and advantages of managing sports and health activities based on branding have been studied. It was determined that the main characteristics of brands of enterprises that provide sports and health services include: value, distinctive features, and getting to know each other. It is noted that these characteristics are the most special for consumers of sports and health services. Furthermore, it has been proven that the main components of a brand of sports and health activities include: logo and color. Note that the logo is the most recognizable element of the brand, and the color should be chosen based not on personal preferences.

It was revealed that the primary sources of use of the brand by sports and health facilities include

- *websites,*
- *social networks,*
- *advertising and informational materials,*
- *the premises of the sports and health facility (the most visible place) and related goods (paraphernalia).*

The identified negative factors inhibiting the development of the brand of sports and health services include

- *lack of marketing skills and management personnel,*
- *lack of financial resources for the use of marketing tools,*
- *imperfect legislation on the protection of trademarks.*

Keywords: branding, image, marketing technologies, sports and health activities, marketing.

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ЗЕМЕЛЬНИМИ РЕСУРСАМИ В СИСТЕМІ МЕНЕДЖМЕНТУ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Анатолій ПОЛТАВЕЦЬ

Державний біотехнологічний університет

<https://orcid.org/0000-0002-3310-3271>

e-mail: svr13@btu.kharkov.ua

У статті здійснено обґрунтування теоретичних основ управління земельними ресурсами в системі менеджменту ресурсного потенціалу аграрного підприємства. Ідентифіковано місце, роль та функціональне навантаження управління земельними ресурсами в менеджменті ресурсного потенціалу аграрних підприємств. Обґрунтовано, що базисом управління земельними ресурсами в системі менеджменту ресурсного потенціалу аграрного підприємства є раціональне землекористування. Запропоновано розуміти «земельні ресурси» як сукупності доступних конкретному підприємству земель сільськогосподарського призначення з урахуванням використання організаційно-управлінських та організаційно-правових механізмів оренди та набуття прав власності на земельні ділянки, які використовуються для ведення сільськогосподарського виробництва. Обґрунтовано, що управління земельними ресурсами на рівні окремих аграрних підприємств варто розуміти як систематичний вплив на здійснення процесів використання сільськогосподарських угідь, трансформації земель, формування сівозмін у рослинництві та землеробстві й охорони земель. Встановлено, що невідновлювальний у короткостроковому періоді характер земельних ресурсів та просторові обмеження визначають їх особливості як об'єкта управління в менеджменті аграрних підприємств, адже для збільшення обсягів виробництва навіть при застосуванні інтенсивного чи інноваційно-інтенсивного типів розвитку аграрних підприємств рано чи пізно виникає необхідність у розширенні площ землекористування через об'єктивність процесу концентрації виробництва за умови досягнення належного для розширеного відтворення авансованого капіталу рівня економічної ефективності основної діяльності суб'єкта економічних відносин.

Ключові слова: земельні ресурси, землекористування, ефективність, відновлення, стале землекористування, менеджмент ресурсів, раціональне землекористування.

<https://doi.org/10.31891/mdes/2022-4-25>

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ У ЗАГАЛЬНОМУ ВИГЛЯДІ ТА ЇЇ ЗВ'ЯЗОК ІЗ ВАЖЛИВИМИ НАУКОВИМИ ЧИ ПРАКТИЧНИМИ ЗАВДАННЯМИ

Земельні ресурси аграрних підприємств є основою формування та розвитку їх ресурсного потенціалу, здійснення виробничо-комерційної діяльності та розвитку, визначення галузевої та товарної спеціалізації, а також ідентичності та специфіки кожного суб'єкта господарювання аграрної сфери економіки. При цьому земельні ресурси є найбільш обмеженим та невідновлювальним у короткостроковому періоді видом ресурсів сільськогосподарського виробництва. В свою чергу, відтворення земельних ресурсів відбувається в економічній, агроекологічній та соціальній сферах, що обумовлює необхідність здійснення обґрунтованого управління результатами використання земель сільськогосподарського призначення підприємствами-товаровиробниками. Останнє передбачає побудову дієздатних механізмів управління земельними ресурсами аграрних підприємств, які здатні регулювати процеси у перелічених сферах, встановлювати пропорції отримуваних ефектів від землекористування, а також створювати умови для відтворення земельних ресурсів, здійснення ґрунтоохоронних та ґрунтозахисних заходів, екологізації аграрного виробництва, системного впровадження прогресивних технологій виробництва сільськогосподарської продукції, реалізації програм соціального розвитку тощо. Вказане обумовлює необхідність наукового опрацювання теоретичних засад управління земельними ресурсами аграрних підприємств.

АНАЛІЗ ДОСЛІДЖЕНЬ ТА ПУБЛІКАЦІЙ

Проблемні питання управління земельними ресурсами на рівні аграрних підприємств у своїх працях висвітлювали такі вчені, як: Амбросов В.Я., Гуторов О.І., Добряк Д.С., Мартин А.Г., Зось-Кіор М.В., Мармуль Л.О., Романова В.А., Данкевич А.Є., Третяк А.М., Назаренко О.В., Шиян В.Й., Федоров М.М., Сублук П.Т., Кошколда І.В. та інші. Однак, значна кількість проблемних питань побудови механізмів управління земельними ресурсами аграрних підприємств потребують подальшого дослідження та пошуку напрямів вирішення низки проблемних питань, які складають сутність дослідженої наукової проблеми. Вказане зокрема обумовлює необхідність наукового опрацювання теоретичних засад побудови та функціонування механізмів управління земельними ресурсами аграрних підприємств.

ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ

Метою статті є обґрунтування теоретичних основ управління земельними ресурсами в системі менеджменту ресурсного потенціалу аграрного підприємства.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Необхідно, у першу чергу, зазначити, що в системі організаційного забезпечення управління землекористуванням важливе місце належить його принципам. Найважливішими з них є принципи науковості, об'єктивності, економічної доцільності, зворотного зв'язку, врахування особливостей регіонів, диференційованого використання земель. Проте ці принципи не сприймаються та послідовно не використовуються у виробленні та здійсненні управлінських рішень. Тому це повинна бути закрыта сукупність принципів, яка б носила еволюційний характер власного розвитку.

Зважаючи на перераховані недоліки, виникає необхідність формування нових концептуальних положень управління та регулювання використання земельних ресурсів, необхідно використовувати сучасні методики створення та реструктуризації аграрних підприємств у напрямі забезпечення комплексності проєктних рішень з еколого-економічним обґрунтуванням, яке б базувалося на аналітичних та прогнозних оцінках та індикаторах.

Моделі оптимального землеустрою аграрних підприємств різних організаційно-правових форм господарювання та розмірів повинні базуватися на використанні нормативно-правових, економічних, технологічних заходів щодо впорядкування та обґрунтування процесу використання й охорони земель. Врахування вимог зовнішнього соціально-економічного середовища господарювання дасть можливість досягти високої функціональної придатності моделей та проєктів землеустрою, гнучкості й динаміки процесів взаємодії між зовнішнім та внутрішнім середовищем [1, с. 14]. Наявність матеріально-технічного, фінансово-економічного, інформаційного складників ресурсного потенціалу агроформувань є важливим чинником, що визначає можливості управлінських рішень щодо відтворення їх земельних ресурсів.

Необхідним вбачається застосування в управлінні земельними ресурсами уніфікованого алгоритму формування та організації землекористування на засадах еколого-економічної ефективності. Це викликано використовуваними раніше підходами статичності та незмінності проведення землевпорядних робіт за існуючими методиками, відсутністю прогнозів на далеку перспективу з великим терміном освоєння проєктів землевпорядкування. Раціоналізація землекористування аграрних підприємств повинна бути узгоджена з впорядкуванням сільських територій загалом.

Уніфікований алгоритм повинен забезпечувати раціональність землеустрою через апробацію багатоваріантних маркетингових, ресурсних, інноваційно-інвестиційних рішень [2, с. 144]. Досягнення уніфікації в прийнятті проєктних рішень повинне супроводжуватися можливістю їх оперативного коригування через ризики невизначеності, природні стихійні явища, інші форс-мажорні обставини та післяпроєктним моніторингом використання і відтворення земельних ресурсів.

Застосування системного управління земельними ресурсами аграрних підприємств на засадах врахування особливостей обігу земельних ресурсів, орендних відносин, проєктування землеустрою, меліорацій дасть можливість уникнути багатьох недоліків в організації землевпорядних процесів, які спостерігаються в сучасних умовах. Основні ознаки системного управління характеризуються використанням результатів багатовекторних досліджень і багаторівневих обґрунтувань, циклічного удосконалення проєктних рішень та здійсненням моніторингу зовнішнього та внутрішнього середовища з оперативним коригуванням практичних розробок щодо відтворення земельних ресурсів.

Під управлінням земельними ресурсами на рівні окремих аграрних підприємств та землекористувачів треба розуміти багаточисельні аспекти систематичного впливу на здійснення процесів використання сільськогосподарських угідь, трансформації земель, формування сівозмін у рослинництві та землеробстві, охорони земель від несприятливого впливу людської діяльності та сукупності чинників сучасного екологічного стану зовнішнього середовища, що доцільно вирішувати на рівні окремих землекористувачів з метою зберігання та збагачення природної родючості ґрунтів при здійсненні досить значних продовольчих програм щодо забезпечення потреб населення у харчуванні, а промисловості – у сировині. Дослідження свідчать, що прогресивна нормативно-правова база щодо сільськогосподарського землекористування будь-якої

держави гарантує лише половину успіху, іншу половину зумовлює існуюча система управління земельними ресурсами [3, с. 31].

Землі сільськогосподарського призначення формують продовольчу безпеку країни, дають сировину для промисловості. До системи управління сільськогосподарськими угіддями ставляться дуже високі вимоги. Управляючи землями сільськогосподарського призначення, потрібно виходити з того, що згідно з чинним земельним законодавством ці землі передаються у власність та надаються для користування:

- аграрним підприємствам – для організації товарного сільськогосподарського виробництва;
- сільськогосподарським науково-дослідним установам та навчальним закладам, сільським професійно-технічним училищам та загальноосвітнім школам – для дослідних і навчальних цілей, пропаганди передового досвіду, для ведення сільського господарства;
- громадянам – для ведення особистого селянського господарства, садівництва, городництва, сінокошіння та випасання худоби, для організації товарного сільськогосподарського виробництва;
- несільськогосподарським підприємствам, установам, організаціям, релігійним організаціям і об'єднанням громадян – для ведення підсобного сільського господарства.

Управління землями може здійснюватися тільки тоді, коли землевпорядними організаціями будуть встановлені межі земельних ділянок в натурі з наступною державною реєстрацією земельної ділянки та отриманням державного акту на право власності або користування землею. Державна політика управління землями сільськогосподарського призначення в Україні базується на наступних аргументах. Існують права власників і користувачів земельних ділянок, які можуть долучати або відчужувати земельну ділянку, передавати її в оренду, заставу та ін. Власники та землекористувачі мають право власності на вироблену сільськогосподарську продукцію та право на використання у встановленому порядку корисних копалин, торфу, водних об'єктів на даній земельній ділянці.

Органи управління земельними ресурсами у своїй повсякденній виробничій діяльності повинні усвідомлювати, що чинне законодавство дозволяє здійснювати відшкодування збитків власникам землі і землекористувачам, заподіяних вилученням, обмеженням їх прав як суб'єктів господарювання, погіршенням якості земель або приведенням їх у непридатність для використання за цільовими призначенням в результаті негативного впливу, спричиненого іншою стороною [4-6].

Раціональне землекористування означає максимальне залучення до господарського обігу всіх земель та їх ефективне використання за основним цільовим призначенням, створення найсприятливіших умов для високої продуктивності сільськогосподарських угідь і одержання на одиницю площі максимальної кількості продукції за найменших витрат праці та коштів. Управління земельними ресурсами агровиробників є категорією досить ємною і включає зокрема трансформацію земельного фонду, яка розпочалася з реформування земельних відносин. Земельна реформа в Україні за головну мету має створення умов для раціонального використання й охорони земель шляхом розвитку різних форм власності і господарювання на землі, становлення нових земельних відносин, які б відповідали вимогам ринкової економіки та раціонального природокористування. Для України характерна наявність надзвичайно високого рівня освоєності земельного фонду та розораності сільськогосподарських угідь. Структурна незбалансованість земельного фонду погіршує ефективність використання та охорону земель. Сільськогосподарська освоєність земель перевищує екологічно обґрунтовані норми.

У сучасних умовах відбувається трансформація в структурі земельних ресурсів, тому необхідно сформулювати раціональні механізми управління земельними ресурсами, які залежать від таких чинників: стратегічні ресурси держави (ураховуючи загострення глобальних проблем продовольчої безпеки, якості харчування й стану розвитку сільського господарства), земельні ресурси, що формують просторовий базис соціально-економічного розвитку, головний засіб виробництва у сфері сільського господарства, земля, як природна скарбниця мінерально-сировинних ресурсів, необхідних для ефективного функціонування промисловості та економіки, це середовище формування національних багатств України, що перебуває під особливою охороною держави.

З визначення усталеного поняття «земельні ресурси» витікає основна мета управління земельними ресурсами, а саме забезпечення потреб суспільства, що задовольняються на основі використання властивостей землі. Мета відображає перспективний стан земельних ресурсів і процесу їх використання. Останнє виникає за безпосередньої дії суспільства або окремих суб'єктів

на землю. При цьому в кожній такій дії є певна мета, пов'язана з конкретним властивостями землі. Суспільство не може повністю контролювати мету окремих суб'єктів земельних відносин через їх численність і різноманіття, тому управління таким процесом означає встановлення загальних правил і меж використання землі. Ці межі існують відповідно до встановлених і юридично оформлених у вигляді правових норм) правил використання, що регламентують земельні відносини та систему землекористування [7, с. 122-125].

Слід зауважити, що будь-яка форма і режим користування земельними відносинами характеризується такими положеннями, і тому вони є універсальними для будь-яких відносин у сфері сільськогосподарського землекористування.

Як зазначається у дослідженнях земельного права, земля виконує дві основні функції: є просторово-територіальним базисом життєдіяльності людей – місцем розміщення населених пунктів, народного господарства тощо, а також виступає основним засобом виробництва у сільському та лісовому господарстві [8, с. 22].

У процесі використання земель різних видів власності виникають об'єктивні суперечності, обумовлені суперечностями між сучасним бажанням отримати максимальний зиск від використання земель та майбутнім інтересом, відповідно до якого земельні ресурси мають бути збережені в стані, який дасть можливість у подальшому прибутково користуватися ними. Суперечлива інтегративність інтересів суб'єктів-землекористувачів вимагає існування державного регулятора, і це створює ситуацію актуалізації існування і постійного вдосконалення [9].

Загалом розвиток земельних відносин у межах певного регіонального формату (держави, регіону, субрегіону) сприяє: концентрації сільськогосподарських угідь у руках активної частини населення; повному забезпеченню потреби сільських жителів у земельних ділянках; задоволенню потреб у земельних ділянках працівників соціальної сфери на селі; створенню інфраструктури ринку сільськогосподарських угідь, забезпеченню його державного регулювання; раціоналізації землекористування економічними методами [10].

Отже, управління земельними ресурсами – це процес постійного вдосконалення земельних відносин, землекористування і землеволодіння, землевпорядкування території і землеустрою господарств, оптимізації розподілу земель між галузями господарського комплексу і раціоналізації їх використання у кожній із них, розробка і впровадження комплексу заходів з охорони земельного фонду та підвищення продуктивності й економічної ефективності використання [11, с. 128].

А.М. Третяк розширює визначення поняття управління земельними ресурсами в ринкових умовах та зауважує, що це процеси реєстрації і розповсюдження інформації про власність на землю, вартість і використання землі та пов'язаних із нею ресурсів [12].

Таким чином, в Україні передбачено систему управління земельними ресурсами, яка базується на регулюванні відносин у сфері сільськогосподарського землекористування за допомогою нормативно-правових актів, дотримання вимог чинного законодавства, систематичного контролю використання та охорони землі, обмеження прав і свобод тих суб'єктів змелених відносин, які порушують встановлені державою норми.

З цього випливає, що забезпечення виконання функцій державного регулювання відносин у сфері земельного права і є державним управлінням земельними ресурсами України.

Ефективність державного управління та регулювання питань землекористування залежить від регулярного моніторингу поточного стану та аналізу наявного потенціалу земельного фонду, оцінки основних тенденцій у його використанні.

Для підвищення рівня ефективності управління земельними ресурсами слід враховувати той факт, що вони мають певні споживчі особливості. Отже, особливостями, що характеризують земельні ресурси, є те, що земля виконує багатофункціональну роль, є засобом виробництва, предметом праці та основою будь-якого бізнес-плану. Іншою особливістю є те, що земельні ресурси за недбалого використання є невідтворюваними, тому ціна землі залежить від територіального розміщення та якості ґрунту, однак, при раціональному користуванні може покращувати свої властивості та рівень родючості.

Слід також зазначити, що головна особливість управління земельними ресурсами полягає в тому, що наслідки від цієї діяльності спостерігаються у всіх сферах життєдіяльності суспільства.

Окремо зазначимо, що землі сільськогосподарського призначення також характеризуються рядом особливостей. До земель сільськогосподарського призначення належать: сільськогосподарські угіддя (рілля, багаторічні насадження, сіножаті, пасовища та перелоги), тобто з певним господарським використанням; несільськогосподарські угіддя (господарські шляхи і прогони, полезахисні лісосмуги та інші захисні насадження, крім тих, що віднесені до земель

лісового фонду, землі під господарськими будівлями і дворами, землі тимчасової консервації тощо) [9].

Цінність земельних ресурсів на сільськогосподарських виробництвах є беззаперечною, оскільки має ряд специфічних особливостей та характеризується обмеженістю, непереміщуваністю, невідновністю, практичною невичерпністю продуктивності за умови раціонального користування.

ВИСНОВКИ З ДАНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ РОЗВІДОК У ДАНОМУ НАПРЯМІ

Вказані теоретичні обґрунтування дозволили розвинути зміст дефініції «земельні ресурси» стосовно формування та реалізації ресурсного потенціалу аграрних підприємств шляхом їх визначення як сукупності доступних конкретному підприємству земель сільськогосподарського призначення з урахуванням використання організаційно-управлінських та організаційно-правових механізмів оренди та набуття прав власності на земельні ділянки, які використовуються для ведення сільськогосподарського виробництва. При цьому саме невідновлювальний у короткостроковому періоді характер земельних ресурсів та просторові обмеження визначають їх особливості як об'єкта управління в менеджменті аграрних підприємств, адже для збільшення обсягів виробництва навіть при застосуванні інтенсивного чи інноваційно-інтенсивного типів розвитку аграрних підприємств рано чи пізно виникає необхідність у розширенні площ землекористування через об'єктивність процесу концентрації виробництва за умови досягнення належного для розширеного відтворення авансованого капіталу рівня економічної ефективності основної діяльності суб'єкта економічних відносин. Відповідно, актуалізуються питання набуття прав користування земельними ділянками інших товаровиробників через управління правами оренди, набуття власності та активізацію інтеграційних процесів.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Добряк Д.С., Мартин А.Г. Землеустрій – наукова основа раціонального використання та охорони земельних ресурсів. *Землеустрій і кадастр*. № 1. 2006. С. 10-16.
2. Карпенко А.М. Шляхи удосконалення використання земельних ресурсів у сільськогосподарському виробництві. *Вісник Білоцерківського державного аграрного університету* : зб. наук. праць. 2009. Вип. 63. С. 143-146.
3. Зось-Кіор М.В. Удосконалення системи управління земельними ресурсами аграрних підприємств в умовах глобалізації: монографія. Полтава: ПолтНТУ, 2015. 333 с.
4. Про державний контроль за використанням та охороною земель: Закон України від № 963-IV 19.06.2003 р. URL: <https://ips.ligazakon.net/document/T030963>.
5. Про землеустрій: Закон України № 858-IV від 22.05.2003 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/858-IV#Text>.
6. Земельний кодекс України № 2768-III від 25.10.2001 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2768-14#Text>.
7. Проніна О.В. Управління земельними ресурсами в умовах децентралізації. *Держава та регіони. Серія Державне управління*. 2016. Вип. 1. С. 122-125.
8. Ревенко М.М. Роль держави в регулюванні відносин власності на землю. *Економіка АПК*. 2002. № 5. С. 27-30.
9. Мармуль Л.О. Управління земельними ресурсами аграрних підприємств на засадах оптимізації орендних відносин, землеустрою, меліорації. *Ефективна економіка*. 2015. № 12. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4624>.
10. Мармуль Л.О., Романова В.А. Регіональне управління та регулювання використання земельних ресурсів: монографія. К.: ННЦ «Інститут аграрної економіки». 2007. 192 с.
11. Данкевич А.С. Розвиток інтегрованих структур у сільському господарстві: монографія. К.: ННЦ ІАЕ, 2011. 350 с.
12. Третяк А.М. Особливості управління земельними ресурсами в умовах ринкової економіки. *Землевпорядкування і земельний кадастр: вісник Львівського державного аграрного університету*. 1998. № 5. С. 36-41.

REFERENCES:

1. Dobriak, D.S., Martyn, A.H. (2006). «Land management is the scientific basis of rational use and protection of land resources». *Zemleustriy i kadastr*. no. 1, pp. 10-16.
2. Karpenko, A.M. (2009). «Shliakhy udoskonalennia vykorystannia zemelnykh resursiv u silskohospodarskomu vyrobnytstvi». *Visnyk Bilotserkivskoho derzhavnogo ahrarnoho universytetu*. vol. 63, pp. 143-146.
3. Zos'-Kior, M.V. (2015). *Udoskonalennia systemy upravlinnia zemel'nykh resursamy ahrarnykh pidpriemstv v umovakh hlobalizatsii*. [Improvement of the land resource management system of agrarian enterprises in the conditions of globalization]. PoltNTU. Poltava, Ukraine.
4. Pro derzhavnyy kontrol' za vykorystanniam ta okhoronoju zemel'. Zakon Ukrainy. (2003). [On state control over land use and protection. Law of Ukraine]. No. 963-IV dated July 19, 2003. Available at: <https://ips.ligazakon.net/document/T030963>.
5. Pro zemleustriy. Zakon Ukrainy. (2003). [On land management. Law of Ukraine]. No. 858-IV dated May 22, 2003. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/858-IV#Text>.
6. Zemel'nyy kodeks Ukrainy. (2001). [Land Code of Ukraine]. No. 2768-III dated October 25, 2001. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2768-14#Text>.
7. Pronina, O.V. (2016). «Land management in a decentralized environment». *Derzhava ta rehiony*. vol. 1, pp. 122-125.
8. Revenko, M.M. (2002). «The role of the state in regulating land ownership relations». *Ekonomika APK*. no. 5, pp. 27-30.
9. Marmul', L.O. (2015). «Management of land resources of agricultural enterprises on the basis of optimization of lease relations, land management, land reclamation». *Efektivna ekonomika*. no. 12. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4624>.
10. Marmul', L.O., Romanova, V.A (2007). *Rehional'ne upravlinnia ta rehulivannia vykorystannia zemel'nykh resursiv*. [Regional management and regulation of the use of land resources]. NNTs «Instytut ahrarnoi ekonomiky». Kyiv, Ukraine.
11. Dankevych, A.Ye. (2011). *Rozvytok intehrovanykh struktur u sil's'komu hospodarstvi*. [Development of integrated structures in agriculture]. NNTs «Instytut ahrarnoi ekonomiky». Kyiv, Ukraine.

12. Tretiak, A.M. (1998). «Peculiarities of land management in the conditions of a market economy». *Zemlevporiadkuvannia i zemel'nyĭ kadastr: visnyk L'vivs'koho derzhavnoho ahrarnoho universytetu*. no. 5, pp. 36-41.

THEORETICAL BASICS OF LAND RESOURCES MANAGEMENT IN RESOURCE POTENTIAL MANAGEMENT SYSTEM AT AGRARIAN ENTERPRISE

Anatolii POLTAVETS
State Biotechnology University

The paper substantiates the theoretical foundations of land resource management in the resource potential management system at the agrarian enterprise. The place, role and functional load of land resource management in the management of the resource potential at agrarian enterprises have been identified. It is substantiated that the basis of land resource management in the resource potential management system at the agrarian enterprise is rational land use. It is proposed to understand "land resources" as a set of agricultural lands available to a specific enterprise, taking into account the use of organizational-management and organizational-legal mechanisms of lease and acquisition of ownership rights to land plots used for agricultural production. It is singled out that the management of land resources at the level of individual agricultural enterprises should be understood as a systematic influence on the implementation of the processes of agricultural land use, land transformation, formation of crop rotations in crop production and agriculture, and land protection. It has been established that the non-renewable nature of land resources in the short term and spatial limitations determine their peculiarities as an object of management in the management of agricultural enterprises, because in order to increase production volumes, even with the application of intensive or innovation-intensive types of development of agricultural enterprises, sooner or later there is a need to expansion of land use areas due to the objectivity of the production concentration process, provided that the level of economic efficiency of the main activity of the subject of economic relations, which is appropriate for the expanded reproduction of advanced capital, is achieved.

Key words: land resources, land use, efficiency, restoration, sustainable land use, resource management, rational land use.

Full requirements for the design of the manuscript
Повні вимоги до оформлення рукопису
<https://mdes.khmnu.edu.ua/index.php/mdes>

No editorial responsibility is required for the content of messages sub
За зміст повідомлень редакція відповідальності не несе

To print 30.06.2022. Mind. Printing. Arch. 7.59. Obl.-vid. Arch. 7,30
Format 30x42 / 4, offset paper. Another risography.
Overlay 100, deputy. №

Підп. до друку 30.06.2022. Ум. друк. арк. 7.59. Обл.-вид. арк. 7,30
Формат 30x42/4, папір офсетний. Друк різнографією.
Наклад 100, зам. №

Replication is made from the original layout, made edited
by the magazine «**MODELING THE DEVELOPMENT OF THE ECONOMIC SYSTEMS**»

Тиражування здійснено з оригінал-макету, виготовленого
редакцією журналу «**MODELING THE DEVELOPMENT OF THE ECONOMIC SYSTEMS**»

Editorial and publishing center of khmelnytsky national university
29016, Khmelnytskyi, street Institutska, 7/1, tel. (0382) 72-83-63
Certificate of entry in the state register, series DK № 4489 dated 18.02.2013

Редакційно-видавничий центр Хмельницького національного університету
29016, м. Хмельницький, вул. Інститутська, 7/1, тел. (0382) 72-83-63
Свідоцтво про внесення в державний реєстр, серія ДК № 4489 від 18.02.2013 р.
