

МІЖНАРОДНИЙ НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ «ІНТЕРНАУКА».

Серія: «Економічні науки»

INTERNATIONAL SCIENTIFIC
JOURNAL «INTERNAUKA».

Series: «Economic sciences»

ISSN 2520-2294 (print)
ISSN 2709-5444 (online)



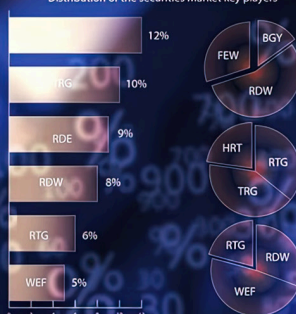
№ 10(66)/2022



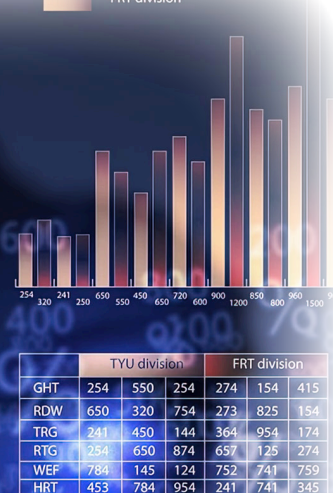
Distribution marketing participation in the securities market.



Distribution of the securities market key players



TYU division
FRT division



**МІЖНАРОДНИЙ НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ
«ІНТЕРНАУКА».**

Серія: «Економічні науки»

**INTERNATIONAL SCIENTIFIC JOURNAL
«INTERNAUKA».**

Series: «Economic sciences»

НАУКОВЕ ФАХОВЕ ВИДАННЯ

*Свідоцтво
про державну реєстрацію
друкованого засобу масової інформації
КВ № 22443-12343Р*

№ 10(66)

Київ 2022

ББК 65
УДК 33
М-43



Повний бібліографічний опис всіх статей Міжнародного наукового журналу «Інтернаука». Серія: «Економічні науки» представлено в: **Index Copernicus International (ICI); Polish Scholarly Bibliography; ResearchBib; Наукова періодика України.**

Журнал зареєстровано в міжнародних каталогах наукових видань та наукометричних базах даних: Index Copernicus International (ICI); Polish Scholarly Bibliography; ResearchBib; Ulrichsweb Global Serials Directory; Google Scholar; Наукова періодика України; Bielefeld Academic Search Engine (BASE); Electronic Journals Library; Open J-Gate; Academic keys; Staats- und Universitätsbibliothek Hamburg Carl von Ossietzky.

НАУКОВЕ ФАХОВЕ ВИДАННЯ

Видання включене до Переліку наукових фахових видань МОН України (категорія «Б»)

Наказ МОН України № 1643 від 28.12.2019

Спеціальності:

051 Економіка

071 Облік і оподаткування

072 Фінанси, банківська справа та страхування

073 Менеджмент

075 Маркетинг

076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність

241 Готельно-ресторанна справа

281 Публічне управління та адміністрування

292 Міжнародні економічні відносини

Засновники:

1. Київський кооперативний інститут бізнесу і права.
2. Приватна установа «Науково-дослідний інститут публічного права».
3. Громадська організація «Міжнародна академія освіти і науки».
4. Товариство з обмеженою відповідальністю «Фінансова Рада України».

У журналі опубліковані наукові статті з актуальних проблем економічної науки.

Для наукових працівників, викладачів, студентів економічних спеціальностей, працівників фінансово-кредитних установ та підприємницьких структур й інших зацікавлених осіб.

Матеріали публікуються мовою оригіналу в авторській редакції.

Редакція не завжди поділяє думки і погляди автора. Відповідальність за достовірність фактів, імен, географічних назв, цитат, цифр та інших відомостей несуть автори публікацій.

У відповідності із Законом України «Про авторське право і суміжні права», при використанні наукових ідей і матеріалів цієї збірки, посилання на авторів та видання є обов'язковими.

© Автори статей, 2022

© Міжнародний науковий журнал «Інтернаука».
Серія: «Економічні науки», 2022

ISSN 2520-2294 = Internauka. Seria: Ekonomiczne nauki (Kiev)/Meždunarodnyj naučnyj žurnal "Internauka".
Seria: Ekonomiczne nauki

Редакція:

Головний редактор: **Камінська Тетяна Григорівна** — доктор економічних наук, професор, в.о. ректора Київського кооперативного інституту бізнесу і права (Київ, Україна)

Редакційна колегія:

Бардаш Сергій Володимирович — доктор економічних наук, професор, професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування Київського кооперативного інституту бізнесу і права (Київ, Україна)

Безверхий Костянтин Вікторович — кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансового аналізу та аудиту Державного торговельно-економічного університету (Київ, Україна)

Белялов Талат Енверович — доктор економічних наук, доцент, завідувач кафедри підприємництва та бізнесу Київського національного університету технологій та дизайну (Київ, Україна)

Гринько Алла Павлівна — доктор економічних наук, професор, декан факультету менеджменту Харківського державного університету харчування та торгівлі (Харків, Україна)

Дмитренко Ірина Миколаївна — доктор економічних наук, доцент, професор Національного центру обліку та аудиту Національної академії статистики, обліку та аудиту (Київ, Україна)

Зось-Кіор Микола Валерійович — доктор економічних наук, професор, в.о. завідувача кафедри менеджменту і логістики Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка (Полтава, Україна)

Ільїн Валерій Юрійович — доктор економічних наук, професор, професор кафедри обліку, контролю та оподаткування агробізнесу ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана» (Київ, Україна)

Клочан В'ячеслав Васильович — доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту та маркетингу Миколаївського національного аграрного університету (Миколаїв, Україна)

Красноручький Олексій Олександрович — доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри організації виробництва, бізнесу та менеджменту Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка (Харків, Україна)

Курило Людмила Ізидорівна — доктор економічних наук, професор, професор кафедри маркетингу та управління бізнесом Національного університету «Києво-Могилянська академія» (Київ, Україна)

Левицька Світлана Олексіївна — доктор економічних наук, професор, професор кафедри обліку і аудиту Національного університету водного господарства та природокористування (Рівне, Україна)

Назаренко Інна Миколаївна — доктор економічних наук, професор, професор кафедри економічного контролю та аудиту Сумського національного університету (Суми, Україна)

Олійник-Данн Олена Олександрівна — доктор економічних наук, професор, професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування Київського кооперативного інституту бізнесу і права (Київ, Україна)

Охріменко Ігор Віталійович — доктор економічних наук, професор, проректор з навчальної та наукової роботи Київського кооперативного інституту бізнесу і права (Київ, Україна)

Паска Ігор Миколайович — доктор економічних наук, професор, декан економічного факультету Білоцерківського національного аграрного університету (Біла Церква, Україна)

Русіна Юлія Олександрівна — кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів та фінансово-економічної безпеки Київського національного університету технологій та дизайну (Київ, Україна)

Скриньковський Руслан Миколайович — кандидат економічних наук, професор, професор кафедри економіки підприємств та інформаційних технологій Закладу вищої освіти «Львівський університет бізнесу та права» (Львів, Україна)

Сопко Валерія Василівна — доктор економічних наук, професор, професор кафедри обліку та оподаткування Державного торговельно-економічного університету (Київ, Україна)

Танклевська Наталія Станіславівна — доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки та фінансів Херсонського державного аграрного університету (Херсон, Україна)

Тарасенко Ірина Олексіївна — доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів та фінансово-економічної безпеки Київського національного університету технологій та дизайну (Київ, Україна)

Токар Володимир Володимирович — доктор економічних наук, професор, професор кафедри інженерії програмного забезпечення та кібербезпеки Державного торговельно-економічного університету (Київ, Україна)

Фоміна Олена Володимирівна — доктор економічних наук, доцент, завідувач кафедри обліку та оподаткування Державного торговельно-економічного університету (Київ, Україна)

Ходжаян Аліна Олександрівна — доктор економічних наук, професор, професор кафедри міжнародних економічних відносин Державного торговельно-економічного університету (Київ, Україна)

Horska Elena — Dr.h.c.Prof. Dr. Ing Professor Marketing and Management, Dean of the Faculty of Economics and Management of the Slovak University of Agriculture in Nitra (Slovak Republic)

Imamov Khamdilla — PhD, доцент Ташкентського державного економічного університету (Ташкент, Узбекистан)

ЗМІСТ

ЕКОНОМІКА

Huseynov Akbar

COMPARISON OF THEORETICAL VIEWS ON THE EMERGENCE OF HIGH RISKS IN BUSINESS... 9

Дубас Юрій Володимирович

ЗАСАДИ ПЕРЕТВОРЕННЯ ІНСТИТУТІВ В УМОВАХ ЦИФРОВИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ
ЕКОНОМІКИ 13

Ємельянов Олександр Юрійович, Бреньо Анна Віталіївна

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ СТІЙКІСТЮ
ПІДПРИЄМСТВ..... 21

Лесик Лілія Іванівна, Ємельянов Олександр Юрійович,

Петрушка Тетяна Олексіївна, Боничишин Юрій Олегович
ЕКОНОМІЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВ: СУТНІСТЬ, ВИДИ ТА ОСОБЛИВОСТІ
ФОРМУВАННЯ 29

Мельничук Ганна Сергіївна, Данугян Крістіна Артурівна

ОРГАНІЗАЦІЯ ПРОЦЕСУ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ
ТА НЕОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ ПІДПРИЄМСТВА 37

Мороз Євген Олександрович

МЕЖІ ПОЛІТИЧНОЇ ВЛАДИ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ
ПОСТСОЦІАЛІСТИЧНИХ СИСТЕМ..... 43

Покоłodна Марія Миколаївна

ТРЕНДВОТЧИНГ НАДАННЯ ЕКСКУРСІЙНИХ ПОСЛУГ В СУЧАСНИХ РИНКОВИХ УМОВАХ...51

Попов Станіслав Олегович, Адамовська Вікторія Сергіївна,

Міщук Євгенія Володимирівна, Колосовський Денис Владиславович
ПРИЙНЯТТЯ ЕКОНОМІЧНО ОБҐРУНТОВАНИХ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ НА
ГІРНИЧОДОБУВНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ І ЇХ ЗВ'ЯЗОК З ПУБЛІЧНИМ УПРАВЛІННЯМ 58

Сорока Марія Анатоліївна, Тарасенко Ірина Олексіївна, Коваленко Дмитро Іванович

УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА
В АГРОПРОМИСЛОВІЙ ГАЛУЗІ..... 69

Шацька Зорина Ярославівна, Лесюта Наталія Юріївна

ОСОБЛИВОСТІ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ
В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ 76

МЕНЕДЖМЕНТ

Ільчук Павло Григорович, Деркуца Ольга Богданівна, Гудаш Світлана Михайлівна ОСОБЛИВОСТІ ПРОЕКТНОГО ФІНАНСУВАННЯ ТА ЙОГО ВПЛИВ НА ОРГАНІЗАЦІЙНУ СТРУКТУРУ ПРОЕКТІВ	84
--	----

Лучко Галина Йосипівна ВЗАЄМОДІЯ ЗІ СТЕЙКХОЛДЕРАМИ ЯК ФАКТОР УСПІХУ ПРОЄКТУ	90
--	----

Полянська Алла Степанівна, Дюк Оксана Михайлівна ФОРМУВАННЯ МОДЕЛІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗАХИСТУ ІНФОРМАЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВІ	98
---	----

ОБЛІК І ОПОДАТКУВАННЯ

Антоненко Надія Василівна, Горобець Юлія Юріївна, Корнійчук Артем Володимирович АНТИВІРУСНИЙ ЗАХИСТ ПРОГРАМ І БАЗ ДАНИХ В ОБЛІКУ	104
---	-----

ПІДПРИЄМНИЦТВО, ТОРГІВЛЯ ТА БІРЖОВА ДІЯЛЬНІСТЬ

Абрамович Мацей, Пилипенко Іов Миколайович, Погребняк Андрій Тарасович, Князь Святослав Володимирович, Русин-Гриник Роман Романович, Ковальчук Юрій Ігорович ВИЗНАЧЕННЯ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА СИСТЕМУ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЯМИ ПІДПРИЄМСТВ СФЕРИ Е-БІЗНЕСУ	112
--	-----

Тиркало Юрій Євгенійович ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНА МОДЕЛЬ ОПТИМІЗАЦІЇ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ В КОНТЕКСТІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ	119
---	-----

ФІНАНСИ, БАНКІВСЬКА СПРАВА ТА СТРАХУВАННЯ

Бридун Ігор Євгенійович ВЗАЄМОДІЯ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ ТА БАНКІВ У ЦІЛЯХ МІНІМІЗАЦІЇ КРЕДИТНИХ РИЗИКІВ.....	131
---	-----

Горобінська Ірина Владиславівна, Теслюк Наталія Петрівна, Наконечна Світлана Анатоліївна ОЦІНЮВАННЯ ДИНАМІКИ ПОКАЗНИКІВ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ВАНТАЖНОГО АВТОМОБІЛЬНОГО ТРАНСПОРТУ В УКРАЇНІ	141
---	-----

Дідур Сергій Володимирович, Глухова Валентина Іванівна, Водолазська Олександра Ігорівна ФОРМУВАННЯ ПОДАТКОВИХ ДОХОДІВ МІСЦЕВОГО БЮДЖЕТУ НА ОСНОВІ КОРЕЛЯЦІЙНО-РЕГРЕСІЙНОГО АНАЛІЗУ	148
--	-----

Желізняк Роман Йосифович, Побурко Олексій Ярославович, Сергєєв Олег Миколайович, Адаменко Дар'я Вадимівна ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ ПІДПРИЄМСТВ ПІД ЧАС ПАНДЕМІЇ ТА У ВІЙСЬКОВИЙ ЧАС: ДИНАМІКА ТА ТЕНДЕНЦІЇ	153
---	-----

Ливдар Марта Василівна, Поліщук Ірина Анатоліївна СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ГРОШОВО-КРЕДИТНОГО РИНКУ УКРАЇНИ	160
---	-----

Турило Анатолій Михайлович, Турило Анатолій Анатолійович, Короленко Ріта Вікторівна ЕКОНОМІЧНИЙ БАЛАНС ВІДНОСНО ФІНАНСІВ, МЕНЕДЖМЕНТУ І АДАПТАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА	167
--	-----

CONTENTS

ECONOMY

- Huseynov Akbar**
COMPARISON OF THEORETICAL VIEWS ON THE EMERGENCE OF HIGH RISKS IN BUSINESS...9
- Dubas Yuriy**
PRINCIPLES OF INSTITUTIONAL CHANGE DURING THE DIGITAL TRANSFORMATION
OF THE ECONOMY 13
- Yemelyanov Olexandr, Breno Anna**
ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MECHANISM FOR MANAGING THE FINANCIAL
STABILITY OF ENTERPRISES 21
- Lesyk Lilia, Yemelyanov Olexandr, Petrushka Tetyana, Bonychyshyn Yuri**
ECONOMIC POTENTIAL OF ENTERPRISES: ESSENCE, TYPES AND PECULIARITIES
OF FORMATION 29
- Melnychuk Hanna, Danuhian Kristina**
ORGANIZATION OF THE PROCESS OF EFFICIENT MANAGEMENT OF CURRENT
AND NON-CURRENT ASSETS OF THE ENTERPRISE 37
- Moroz Yevhen**
LIMITS OF POLITICAL POWER IN THE CONDITIONS OF ECONOMIC TRANSFORMATION
IN POST-SOCIALIST SYSTEMS..... 43
- Pokolodna Mariia**
TREND WATCHING OF THE PROVISION OF EXCURSION SERVICES IN THE CURRENT
MARKET CONDITIONS 51
- Popov Stanislav, Adamovska Viktoriia, Mishchuk Ievgeniia, Kolosovskiy Denys**
ACCEPTANCE OF ECONOMICLY BASED MANAGEMENT DECISIONS AT MINING
ENTERPRISES AND THEIR RELATIONSHIPS WITH PUBLIC ADMINISTRATION 58
- Soroka Mariia, Tarasenko Iryna, Kovalenko Dmytro**
DEVELOPMENT OF THE SYSTEM OF FINANCIAL SECURITY OF BUSINESS ENTITIES
IN THE AGRICULTURAL INDUSTRY 69
- Shatska Zoryna, Lesiuta Nataliia**
FEATURES OF THE FOREIGN TRADE ACTIVITY OF DOMESTIC ENTERPRISES UNDER
THE CONDITIONS OF THE STATE OF MARTIAL 76

MANAGEMENT

- Ilchuk Pavlo, Derkutsa Olha, Hudash Svitlana**
FEATURES OF PROJECT FINANCE AND ITS INFLUENCE ON THE ORGANIZATIONAL
STRUCTURE OF PROJECTS..... 84

Luchko Halyna INTERACTION WITH STAKEHOLDERS AS A PROJECT SUCCESS FACTOR	90
---	----

Polyanska Alla, Diuk Oksana FORMATION OF THE MODEL FOR PROVIDING INFORMATION PROTECTION AT THE ENTERPRISE.....	98
---	----

ACCOUNTING AND TAXATION

Antonenko Nadiia, Horobets Yuliia, Korniiichuk Artem ANTI-VIRUS PROTECTION OF PROGRAMS AND DATABASES IN THE ACCOUNT	104
---	-----

ENTREPRENEURSHIP, TRADE AND EXCHANGE ACTIVITIES

Abramowicz Maciej, Pylypenko Iov, Pohrebniak Andrii, Kniaz Sviatoslav, Rusyn-Hrynyk Roman, Kovalchuk Yuriy DETERMINATION OF FACTORS INFLUENCING THE INNOVATION MANAGEMENT SYSTEM OF E-BUSINESS ENTERPRISES.....	112
--	-----

Tyrkalo Yuriy ECONOMIC-MATHEMATICAL MODEL OF OPTIMIZATION OF THE INFORMATION SUPPORT OF THE ENTERPRISE MANAGEMENT SYSTEM IN THE CONTEXT OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT.....	119
---	-----

FINANCE, BANKING AND INSURANCE

Brydun Ihor INTERACTION BETWEEN INSURANCE COMPANIES AND BANKS TO MINIMIZE CREDIT RISKS	131
---	-----

Gorobinska Iryna, Tesliuk Nataliia, Nakonechna Svitlana ASSESSMENT OF FINANCIAL STABILITY INDICATORS DYNAMICS OF TRUCK TRANSPORT ENTERPRISES IN UKRAINE	141
--	-----

Didur Sergii, Glukhova Valentyna, Vodolazska Oleksandra FORMATION OF TAX REVENUES OF THE LOCAL BUDGET ON THE BASIS OF CORRELATION-REGRESSION ANALYSIS.....	148
---	-----

Zhelizniak Roman, Poburko Oleksiy, Serheiev Oleh, Adamenko Daria FINANCIAL RESULTS OF ENTERPRISES DURING THE PANDEMIC AND WARTIME: DYNAMICS AND TRENDS	153
---	-----

Lyvdar Marta, Polishchuk Iryna STATE AND PROSPECTS OF THE DEVELOPMENT OF THE MONEY AND CREDIT MARKET OF UKRAINE.....	160
---	-----

Turylo Anatoliy, Turylo Anatoliy, Korolenko Rita ECONOMIC BALANCE IS IN RELATION TO FINANCES, MANAGEMENT AND ADAPTATION OF ENTERPRISE	167
--	-----

Huseynov Akbar

Doctoral Student of the Turiba University

Scientist of Institute of Economics, ANAS

ORCID: 0000-0002-9076-1123

DOI: 10.25313/2520-2294-2022-10-8312

COMPARISON OF THEORETICAL VIEWS ON THE EMERGENCE OF HIGH RISKS IN BUSINESS

EKONOMIKA

Summary. One of the most difficult issues in the post-pandemic period, bringing the business sector to the pre-pandemic situation or to a positive trend line has become one of the main goals of the countries of the world. Of course, this situation and the economic reforms carried out are completely different from each other. If we take a general look, risks in business move with increasing and decreasing tendency due to internal and external political and economic processes. Various theoretical approaches to this problem have proven that the risks arising in the business sector are seriously dependent on ineffective state regulation, lack of healthy competition in the market economy, delays in innovative reforms, occurrence of unexpected natural disasters, lack of resources that have a certain impact, and the effects of ineffective legal acts. Although economists put forward different assumptions about the occurrence of high risks in business, there are also common opinions on some issues. According to most economists, the collision of protectionist and liberal approaches in the organization of business is a very serious issue caused by the failure of governments to find an “effective middle ground”. It can be said that the difficulty arises during the correct application of expansionary and contractionary fiscal and monetary policies by countries.

Key words: business sector, market economy, government regulation, economic reforms, foreign trade, minimum wages, internal and external risks, economic potential.

Statement of the problem. Nowadays the governments usually prefer liberal-oriented economic reforms, reduces the tax burden in the business sector, and softens the legislation in this area, it will serve the business sector, especially the benefit of local and foreign entrepreneurs. This issue alone should not be considered here. Reducing the time spent on customs documentation in foreign trade, legal changes, regulating the licensing process in important economic spheres that serve the growth of the annual gross domestic product in accordance with the interests of entrepreneurs should also be considered separately.

There are few issues where the private sector is not allowed to show itself in the vital spheres of the country. This is more evident in the oil and gas industry and the utility sector. Thus, some countries see these areas in the hands of various free business entities as a means of domestic economic threats that may occur in the future. The main issue here

is how effective this step is for the country or what the maximum share of the private sector can be in the management share. For this, a separate economic study and serious econometric calculations should be carried out. In some countries, lower-than-potential minimum wages can exacerbate ineffective government regulation of business. Long-term stability of the minimum wage or uncontrolled growth of the unemployment rate have a major negative impact on workers in the private sector. Difficulty in living standards, massive layoffs in companies will lead to the collapse of the market economy. Here, effective social policy — state intervention in the economy will be required by governments. In recent years, especially after the pandemic, the rapid arming of the countries of the world, and most importantly, the increase in military expenses due to the reduction of expenses allocated to important areas for society, is a serious concern. Some economists agree that it is of great importance because of its impact

on growth and on the macroeconomic variables [6]. In history, several countries can be cited as examples of achieving economic growth by minimizing military expenditures. One of them is Japan. Western countries pressured Japan to reduce military spending to zero after World War II. In fact, this step was normal for that time, because Japan, as a defeated country, had really caused serious damage in a number of places. Taking advantage of the lack of military spending, the Japanese government began to rapidly increase education spending, which was unusual for the time, in order to rebuild the local infrastructure. The government's long-term forecast came true. By the end of the 20th century, this country has become the main think tank in East Asia, and the business sector has diversified due to qualified personnel. The country has turned from a capital importing country to a capital exporting country. State support in the business sphere has been increased and this economic support has still maintained its effectiveness.

The most negative effects on the economy of the rapid increase in military spending are currently visible in Greece. Greece, which ranks 2nd in the world and first in the Eurozone in terms of the share of public debt in GDP, instead of reducing the economic recession, is constantly increasing its military expenses. During 1960–2014 an annual average of 3.9 percent of GDP was allocated to defense by Greece [4]. Entrepreneurs suffer the most from the crisis of the Greek economy nowadays. Some studies seek answers to certain questions. For example, the following question is asked: Do positive growth externalities from military activities exist in countries where the human capital/worker ratio (or alternatively, the physical capital/labor ratio) in the military sector exceeds that in the overall economy? [1] and etc.

One of the other issues is wrong socio-economic policy of the states. Ineffective social reforms or improper distribution of social costs make the market economy difficult. The uneven distribution of the employment level among the regions of the country, the sudden increase in unemployment in large cities, and the migration of qualified personnel to other developed countries create a shortage of effective workers in the business sector. The entrepreneur is forced to bring qualified personnel to the country at the expense of high wages. For small and medium-sized businesses, this is even more dire, as they have limited sources of income compared to multinational corporations. No matter how effective the business plan in companies is, because of this rea-

son, after a while, growth weakens and sometimes they start working at a loss. In such a situation, in order to reduce unemployment, the state should take the social policy in a protectionist direction at a level that will not disturb business subjects too much. The ineffective influence of the state on the economy exacerbates inflation. The increase in inflation and the significant loss of value of the local currency compared to others shakes the business sphere as well. There are always many people who gain from the depreciation of the local currency. For the first time since the pandemic, entrepreneurs in the tourism sector in Turkey have received billions of dollars in income at the expense of foreign tourists. Although a number of countries have started to promote tourist policies, this does not always have a positive effect and does not fill the budget.

Lack of healthy competition in the business environment. It is important to create a healthy competitive system in the business sector. Although competition in the business sector is favorable in Western countries, countries such as Japan and Australia, the same can be said of most Asian and African countries. The influence of various political and economic factors in ensuring healthy competition is undeniable. If we look at the history of some countries with unfair competition and extreme monopoly, we can find a long history of colonization there. Due to the fact that a stable business environment has not been created for many years, perhaps even centuries, such countries still face difficulties when they enter the foreign market. Some of them do not meet the requirements of the World Trade Organization or refuse to fulfill the existing conditions. The reason for their departure from the conditions is that monopolistic systems always exclude independent economic subjects from the existing market where they already operate. These or some other factors hinder the development of the business sphere in the mentioned countries and multiply the risk of small business losses after the first months. The long-term repetition of this situation is related to gaps in the legislation of some countries. In order to reduce all possible risks in the business sector, the legal system must ensure its effectiveness and have the potential to immediately eliminate any shortcoming in the future. Artificial monopoly in the market economy is a constant threat to liberal reforms. Monopolistic companies unfairly prevent innovative new small business entities from entering the consumer market with misleading advertisements and standard marketing strategies. In general, in countries where more than 80 percent

of the domestic production-oriented sphere is monopolistic companies, in order to create a business environment based on healthy competition, at least governments should have more than 10 strategic-economic lines covering various fields, and sustainable and long-term reforms should be carried out. These reforms should be more political in the first years, and socio-economic in the later stages.

The constant delay of innovation in the business sector. In fact, the business sector is always dynamic. It is on the move and open to innovation. However, there are points that are overlooked here. To what level can innovative innovations in minimizing risks in the business sphere be effective in maximizing profits? As an example, there are areas where human labor is still indispensable in the production process. This is more evident in South and Southeast Asian countries. In these countries, they attach more importance to manual labor in order to make the production process sustainable in light industry and agriculture, and to keep unemployment at a level. The lower wages paid by entrepreneurs and the production of more goods and services, of course, constantly increase their income. Some of these entrepreneurs have taken innovation-oriented steps and organize the introduction of new technologies, but in some cases they also face state intervention. Because the new production technology applied often replaces the effects of human labor and lower costs and fewer defects occur in the production process. Employee reduction reduces the internal financial burden of the enterprise and begins to transfer the obtained profits to more efficient places. Of course, there is also the issue of increasing savings, and innovation-oriented business entities want more capital to move.

In modern times, the application of artificial intelligence in the production process is inevitable. Although, as we said above, the strengthening of the robot economy in the business sector is not equally welcomed by all countries. For some countries, maintaining a stable level of employment is vitally important, because such countries are already experiencing an economic crisis, and a monopolistic class has formed in most of their fields. This is not the only nuance that is feared. All studies show that increasing the share of artificial intelligence in the market economy can increase the migration of middle-skilled young people abroad. So, in order to manage the applied robotic technology in the production process, large companies bring specialists who know exactly this work to the country, even at the expense of high salaries. The growth of this

social curve inevitably affects the business sector as well. Because, at certain times and conditions, especially during this pandemic, which has become more evident with the closure of borders, large companies have to rethink their staffing to optimize their income.

Companies have to adapt to each period's own demand to insure against internal and external risks. One research shows that radio, television, and communications equipment, computers and office machinery production are higher risk factors in new business [2]. Another tells companies aspiring to achieve radical innovations often must make risky leaps [3]. Long-term repetition of a non-innovative marketing strategy in the market for goods and services will lead to diminishing returns after a while. In large companies, this is mostly in the hands of professionally qualified personnel and they can regularly react to changes in the market situation. Small companies have significantly less innovative personnel than large companies. They often take innovative steps only based on the personal interests and thoughts of the management team, or partially. Already, large multinational corporations are implementing an effective marketing strategy taking into account the post-pandemic conditions.

In the post-pandemic environment, the tourism sector, which was hit the hardest, tried to retain its regular customers instead of any innovative innovations in the service market. Some countries with close borders hoped to develop domestic tourism. Tourism was hit particularly hard by the pandemic, as lockdowns restricted people to travelling around their homes and neighborhoods rather than around the world [5]. There were a certain number of countries that did not close their borders even during the pandemic and took various innovative steps to attract foreign tourists. Some have exempted foreign tourists from fees, eased or eliminated visa procedures, and temporarily exempted hotel and hotel operators from taxes. In general, such innovative steps are understandable in countries where the main share of a country's gross domestic product is formed by income from the tourism sector, and this economic strategy of governments is calculated to minimize risks in the business sector and protect entrepreneurs.

Conclusion and suggestions. The following results were obtained from the research:

- Ineffective state regulatory tools play a key role in creating high risks in the business sector. Liberal reforms are not carried out as a complex, long-term strategic line, economic balance in the business sector is replaced by recession after a point.

- Most scientific studies indicate that the high increase in military expenses in the state budget, not only in the business sphere, but in the provision of general economic well-being that ensures social balance in society, the decrease of social expenses from the budget, the decline of macroeconomic indicators, the risks of weakening the annual economic growth rate of the country's economy as a whole.
 - Exacerbation of inflation, uneven distribution of the level of employment in the country by regions increases the risks in the business sector immensely after a while.
 - The dominance of monopolistic companies in the business sector of most developing countries narrows the scope of independent activity of small and medium-sized business subjects inclined to innovation, and increases their risk of rapid bankruptcy within the first 3 months.
- The following proposals have been submitted for research:
- The fact that military expenses in the state budget exceed the expenses allocated to social, science and education, and most importantly to the economy is not acceptable based on theoretical research and is one of the main factors that create high risk conditions in business.
 - One way to weaken monopoly business in the country is that innovative business entities based on the robot economy gain access to potential customers. Internal and external risks will be minimal in a business structure consisting of qualified personnel.

References

1. Aizenman J., Glick R. Military expenditure, threats, and growth national bureau of economic research. 1050 Massachusetts Avenue Cambridge, MA 02138. April 2003. P. 18. URL: https://www.nber.org/system/files/working_papers/w9618/w9618.pdf
2. Alexy O., Reitzig M. Managing the business risks of open innovation. McKinsey Quarterly. January 2012. P. 3. URL: <https://www.mckinsey.com/capabilities/mckinsey-digital/our-insights/managing-the-business-risks-of-open-innovation>
3. Keizer J.A., Halman J.I.M. Risks in major innovation projects, a multiple case study within a world's leading company in the fast moving consumer goods. Int. J. Technology Management. 2009. Vol. 48, No. 4. P. 502. URL: <https://core.ac.uk/download/pdf/11475267.pdf>
4. Kollias C., Paleologou S.M., Stergiou A. Military expenditure in Greece: Security challenges and economic constraints. The economics of peace and security journal. 2016. Vol. 11, No. 1. P. 1. URL: <https://www.epsjournal.org.uk/index.php/EPSJ/article/view/244/233>
5. Masterson V. How quickly is tourism recovering from COVID-19? World Economic Forum. March 31, 2022. URL: <https://www.weforum.org/agenda/2022/03/europe-tourism-has-slow-pandemic-recovery/>
6. Tobar Y.G., Reyes H.R., Velasco A.S. Military expenditure in Colombia: macroeconomic and microeconomic aspects. CEPAL REVIEW 69. December 1999. P. 4. URL: https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/10703/69165183I_en.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Дубас Юрій Володимирович
аспірант

ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України»

Dubas Yuriy

PhD Candidate of the

Institute of Economics and Forecasting of the

National Academy of Sciences of Ukraine

DOI: 10.25313/2520-2294-2022-10-8325

ЗАСАДИ ПЕРЕТВОРЕННЯ ІНСТИТУТІВ В УМОВАХ ЦИФРОВИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ ЕКОНОМІКИ

PRINCIPLES OF INSTITUTIONAL CHANGE DURING THE DIGITAL TRANSFORMATION OF THE ECONOMY

Анотація. Протягом останніх десятиліть відбувається швидкий розвиток цифрової економіки, продиктований значним зниженням затрат від запровадження цифрових технологій. Водночас, аналогічного поширення цифрових інститутів не відбувається – інституційна система демонструє неочікувану на перший погляд інерційність.

Метою цієї статті є визначення принципів взаємодії процесів перетворення суспільних інститутів, визначення причин інерційності інституційних змін та розробка сценаріїв перетворення інституційної системи в умовах поширення цифрової економіки. Інтегровано низку незалежних методів моделювання інституційних змін, узагальнений підхід використано для аналізу їх перебігу на прикладі цифрових трансформацій і за результатами визначено варіанти перебігу інституційних трансформацій в цифровій економіці.

Виявлено, що інституційні трансформації диктуються не лише економічними інтересами, такими як зниження затрат, а й мотивом збереження стабільності інституційної системи, який може обмежити темп реформ. Саме через необхідність забезпечення стабільності інституційні трансформації під дією цифрових технологій відбуваються за одним з чотирьох сценаріїв: стагнація, симуляція, комбінація поступального розвитку і саботажу, а також крахом існуючої інституційної рівноваги з подальшим переходом до одного з більш стабільних попередніх сценаріїв.

Ключові слова: інститути, трансформація інститутів, інституційна стабільність, політична рівновага, цифрова економіка.

Summary. The digital economy has been rapidly developing in the recent decades and significantly changed the economic landscape. However, the digital technologies surprisingly have not influenced institutions at the same scale: they are surprisingly resistant at the first glance.

The purpose of this article is to study the principles of institutional transformation, to find the mechanism of institutional stability that hinders digital transformations, and to identify realistic scenarios of digital transformation of institutions. Thus, several theoretical approaches to institutional transformation are integrated in this paper, digital transformations are analyzed through that framework, and the different scenarios of institutional transformations in the digital economy are explored.

It has been discovered how institutional change is influenced not only by the economic interests, but also by the need to maintain the balance of the institutional system that may hinder the reforms. Thus, digital transformations of institutions occur according to one of four scenarios: stagnation, simulation, a combination of progressive development and sabotage, as well as the collapse of the existing institutional balance followed by a transition to one of the stabler previous solutions.

Key words: institutions, transformation of institutions, institutional stability, political equilibrium, digital economy.

Постановка проблеми. Одною з ключових характеристик сучасності є швидке зростання цифрової економіки за рахунок широкого впровадження цифрових технологій, які ведуть до значного зниження собівартості товарів і послуг. При цьому аналогічного прогресу в інституційній сфері поки що не спостерігається: поодинокі випадки формування повністю цифрових інститутів не змінюють загальної картини інституційної стабільності.

Можна припустити, що це не випадковість: численні дослідження дозволяють говорити про характерну для інституційної системи стабільність. Водночас, запозичення елементів цифрової економіки для трансформації інститутів має певні теоретичні закономірності, які виходять за межі простого опору реформам.

В сучасних умовах, коли нагальним стає швидке і ефективно реформування суспільних інститутів, зокрема, з широким використанням цифрових технологій, реалістичні моделі таких реформ є надзвичайно актуальними для України зокрема і для світової економіки в цілому: що краще ми розуміємо можливі сценарії розвитку таких реформ, то більш ефективно і безпечно можемо їх впроваджувати.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Закономірності інституційних трансформацій активно досліджуються в світовій науковій літературі протягом останніх десятиліть. В даному дослідженні продовжується розпочата раніше робота з інтеграції основних неоінституційних моделей, зокрема теоретичних підходів Д. Норта, Дж. Валліса, Б. Вайнгаста, Дж. Кокса [9; 10], та Д. Аджемоглу, Г. Єгорова, К. Соніна [4,5]. При цьому також враховано і теоретичний доробок Д. Родріка в сфері врахування невизначеності в інституційних змінах [11], напрацювання Дж. Ходжсона щодо визначення і внутрішньої структури інститутів [7], а також загальні тенденції розвитку цифрової економіки [5; 6].

Постановка завдання. При цьому перелічені теоретичні підходи і концепції вирізняються замкненістю і навіть після приділених зусиль з їх інтеграції не можуть бути безпосередньо застосовані до прикладної задачі аналізу інституційних трансформацій, викликаних розвитком цифрової економіки.

Відповідно, *основною метою цієї статті* є з'ясування засад взаємодії та співвідношення процесів перетворення суспільних інститутів і цифрової трансформації економіки, визначення причин інерційності інституційних змін та розробка сценаріїв перетворення інституційної системи під впливом інформаційних технологій через застосування методології моделювання інституційних реформ.

Виклад основного матеріалу дослідження. Протягом останніх десятиліть обсяг «цифрової економіки» виріс з практично нульового до від 4,5–15,5% світової доданої вартості [5]. По суті, на сьогодні поширення інформаційно-комунікаційних технологій досягло такого рівня, коли більше нема сенсу використання найбільш широкого визначення «цифрової економіки»: вся чи практично вся людська діяльність і економіка зокрема хоча б якоюсь мірою покладається на цифрові технології.

При цьому треба розуміти, що розвиток цифрових технологій не випадковий: їх запровадження в цілому сприяє зниженню рівня затрат всім діяним галузям і підприємствам, яке дає значимі конкурентні переваги товарам та послугам, які виробляються з широким використанням цифрових технологій. Запровадження окремих технологій може мати сумнівну ефективність чи неочікувані побічні ефекти, водночас, повна відмова від всієї категорії цифрових технологій є немислимою в сучасних умовах.

Аві Голдфарб і Кетрін Такер визначають п'ять окремих аспектів цієї тенденції, які проявляються у свою чергу в суттєво нижчих затратах на пошук, копіювання, передачу, відстеження і підтвердження інформації [6]. В подальшому аналізі використовується саме ця методологія аналізу впливу цифрових технологій на економічну систему.

Першою вигодою від переходу до цифрових інструментів є зниження вартості пошуку інформації будь-якого виду: рутинну частину пошуку у традиційних каталогах можна перекласти на набагато швидшу цифрову систему. Це суттєво змінює структуру і суттєво підвищує ефективність будь-яких ринків, даючи можливість знайти набагато оптимальніший (як в розрізі споживчих характеристик, так і в розрізі ціни) варіант вибору при тих же затратах часу і зусиль або значно зменшити затрати при тому ж рівні оптимальності.

По-друге, стає тривіальним копіювання і поширення продуктів — що не просто знижує змінні затрати при виробництві окремих благ, а фактично робить товари і послуги, які створюються в рамках цифрової економіки, неконкурентними. Цифрові продукти можуть використовуватися різними споживачами без додаткових затрат і без втрати споживчих якостей на відміну від фізичних. Затратами на створення додаткових копій програми чи інформації для її використання різними споживачами можна знехтувати на фоні загальних затрат на її виробництво, а будь-які існуючі обмеження такого копіювання мають синтетичний характер.

По-третє, цифрові технології знижують практично затрати на передачу інформації, частково нівелюючи вплив відстані у логістиці: на відміну від фізичного носія, інформація передається практично миттєво і настільки дешево, що цим часто можна нехтувати. Очевидно, цей фактор в першу чергу впливає на чисто цифрові продукти, вартість транспортування яких виявляється абсолютно непомітною на фоні їх цінності — вони можуть стати доступними майже миттєво, без додаткових затрат і в будь-якій точці планети. Водночас, зниження цін стосується деякою мірою також і фізичних товарів, транспортування яких за рахунок використання нових і раніше неможливих схем логістики та координації теж стає доступнішим, і навіть зайнятості, створюючи можливість працювати з дому, яка не мала б сенсу без здатності швидко і просто обмінюватися інформацією без особистої присутності.

По-четверте, будь-яка цифрова діяльність легко реєструється та моніториться — при цьому зазвичай інформація зберігається автоматично, і часто вести реєстри та зберігати дані навіть простіше, ніж не зберігати. Відповідно, знижуються затрати на відслідковування інформації: та ж сама категорія задач, яка до запровадження цифрових технологій вимагала значних додаткових зусиль і складнощів, в нових умовах часто виявляється тривіальною — а ті товари й послуги, в структурі вартості яких затрати на моніторинг займали вагому частку, зазнають значних змін і досягають набагато нижчого рівня собівартості.

По-п'яте, скорочуються затрати на верифікацію інформації, зокрема тої, яка стосується особи та її репутації. При цьому ця тенденція є закономірним наслідком зниження згаданих раніше затрат: спрощення моніторингу дозволяє збирати значну кількість неіснуючої раніше інформації, спрощення її відстеження призводить до накопичення критичної маси даних, а спрощення пошуку дає можливість з мінімальними затратами знайти серед цих гігантських масивів даних необхідні в кожному конкретному випадку.

В цілому можна побачити, що цифрові технології сприяють зниженню затрат в економіці за рахунок значного зниження витрат часу і енергії на окремі види роботи з цифровою інформацією, що і зумовлює швидке поширення цифрової економіки. Зокрема, йдеться про затрати на пошук даних і вибір серед них найбільш відповідних до поточної задачі; затрати на копіювання і розповсюдження інформації; затрати на передачу цифрових даних, особливо на великі відстані; затрати на зберігання і відслідковування інформації; та

затрати на перевірку інформації, передусім з метою підтримки формування репутації та створення довіри. При цьому вплив цифрових технологій дуже нерівномірний: *там, де зазначені затрати порівняно незначні, вигоди від впровадження цифрових технологій практично непомітні, а там, де вони становлять основну частину затрат — їх запровадження дає революційні наслідки.*

Всі ці фактори зниження затрат впливають і на систему суспільних інститутів, сприяють оновленню їх форм і підвищенню ефективності. Так, зниження затрат на пошук інформації покращує роботу суспільних інститутів, спрощує механізми їх взаємодії з населенням. Зокрема, зменшення затрат на копіювання, впливає на ступінь інформування населення з боку інститутів. Менші витрати на передачу інформації збільшують загальну ефективність функціонування інститутів і суттєво покращують просторову координацію їх діяльності. Зменшення затрат на відслідковування і верифікацію інформації впливає на адміністрування формальних і неформальних норм, спрощує виявлення їх порушень.

При цьому революційної зміни системи суспільних інститутів за умов цифрових трансформацій не відбувається. Замість якісних трансформаційних змін, цифрові технології застосовуються точково і мінімально зачіпають внутрішню сутність інститутів. Наприклад, при розробці і публікації законів широко використовуються цифрові технології, але паралельно досі використовуються паперові версії — і при цьому структура системи законодавства досі диктується її найбільш традиційною формою як найменш гнучкою: всі опубліковані закони мають паперову версію, а норми такого виду, який неможливо передати на папері (наприклад, відео чи комп'ютерні програми) використовуються дуже обмежено і не мають того ж значення.

Одною з причин може бути те, що суспільні інститути, в цілому, тяжіють до стабільності й рівноваги. Частково це може бути пов'язано з їх внутрішньою структурою: дія інститутів багато в чому ґрунтується на усталеній поведінці і звичках [7], і тому вони схильні до інерції так само, як і самі звички. Оскільки інститути одночасно направляють поведінку індивідів та зазнають від неї впливу, виникає *замкнений цикл: інститути формують звички, які в свою чергу підтримують стабільність цих інститутів.*

Водночас, частково інерція інститутів виявляється неминучою і через раціональні дії економічних і політичних гравців, які протидіють зміні інститутів. Існують численні моделі, які беруть

свій початок в теорії ігор і доводять неминучість певного рівня інерції системи інститутів через об'єктивні фактори. Такі моделі представлені, зокрема, у працях Аджемоглу й Робінсона (які присвятили значну частину свого наукового доробку саме феномену стабільності інститутів), Родріка, Фернандеза та інших авторів, які, наприклад, формалізують мотиви основних гравців зберегти свій рівень багатства [2] та мінімізувати неминучу при зміні інституційних умов невизначеність [11].

При цьому розроблені і ендегенні моделі, в яких інституційна рівновага формується не в довільній точці, а як результат збалансування інтересів окремих політичних гравців. Відповідно, не всі можливі системи інститутів тяжіють до стабілізації, але водночас всі стабільні системи інститутів є наслідком певної рівноваги між наявними в системі гравцями (індивідами або об'єднаннями), вихід з якої вимагає додаткових зусиль. У цьому контексті характерними є низка моделей Аджемоглу, Єгорова і Соніна [3; 4], в межах яких політичний процес розглядається як багатоходово-ва коаліційна гра окремих політичних гравців, здатних формувати об'єднання заради захисту власних інтересів чи просування реформ, а інституційна рівновага — як набір проміжних позицій в довгостроковій коаліційній грі В моделі Норта, Вайнгаста і Кокса [9; 10] інституційне середовище постає способом мінімізації ризику колапсу політичної системи внаслідок накопичення критичного політичного дисбалансу, а інституційна рівновага досягається шляхом розподілу економічних результатів від діяльності існуючих інститутів відповідно до політичної сили окремих гравців.

При цьому, як було показано раніше [1], за цілком реалістичних умов обидві категорії моделей приходять до аналогічної точки рівноваги. Якщо припустити тотожність або пропорційність потенціалу суспільного примусу, який є єдиним джерелом політичної влади в моделі Норта та ін., і більш широкій та абстрактній влади в моделях Аджемоглу та ін., моделі починають давати аналогічні результати. Якщо додати реалістичне припущення про короткостроковий діапазон планування (наприклад, в формі достатньо високої невизначеності і ставки дисконтування), політична гра в моделях Аджемоглу та ін. повністю збігається до пошуку короткострокової рівноваги аналогічно до моделі Норта та ін.

Одним з ключових здобутків моделі Норта, Вайнгаста і Кокса є обґрунтування принципу пропорційності, який пояснює механізми розподілу економічних здобутків в поточній інституційній системі необхідністю їх пропорційності відносно

потенціалу насильства (або, як ми з'ясували, політичної влади в ширших моделях).

Найсильніші гравці з найбільшими політичними ресурсами мають суттєві шанси перемогти у випадку дестабілізації інституційної системи і, відповідно, найбільший вигаш від такої дестабілізації — тому в стабільних системах вони так чи інакше повинні отримувати найбільшу частку економічних благ. Система інститутів, яке не забезпечує їм такої мінімальної винагороди, буде підштовхувати цих гравців до постійних спроб захопити владу в мирний або насильницький спосіб з метою змінити інституційне середовище собі на користь, і, скоріше за все, рано чи пізно не зможе втримати стабільність.

Математично основна модель інституційної рівноваги в цих умовах виглядає таким чином, який називають *принципом пропорційності* [10]:

$$a_j(s_d) \geq p(s_j) * W - c_j,$$

де: $a_j(s_d)$ — економічні результати політичного гравця j в існуючому інституційному стані s_d ;

$p(s_j)$ — шанси перемоги гравця j в боротьбі за владу і переходу до нового інституційного стану s_j ;

W — вигоди, які зможе набути цей гравець у випадку зміни влади і переходу до нового інституційного стану;

c_j — затрати, які понесе цей гравець для здійснення революції.

При достатньо низьких затратах на конфлікт, в результаті виконання зазначеної умови для кожного з суттєвих політичних гравців у стабільній інституційній системі формується рівновага, де обсяг отриманих благ прямо пропорційний імовірності перемогти в боротьбі за владу і потенціалу насильства (або, з урахуванням зробленого нами на початку аналізу уточнення, обсягу політичної влади).

При цьому в реальних умовах гра пов'язана з неминучими коливаннями вигоди від ренти або рівня політичної сили окремих гравців, отже, розподіл в ідеальній відповідності до принципу пропорційності може виявитися не досить надійним. Так, падіння цін на продукцію чорної металургії на зовнішніх ринках може повністю змінити розподіл ренти, зробивши відповідну галузь менш привабливою при незмінній політичній силі її вигодонабувача — і у зв'язку з цим раніше адекватний рівень ренти може виявитися недостатнім. З іншого боку, в результаті укладення нових політичних домовленостей або кадрових перестановок політичний баланс може різко змінитися на користь конкретного гравця, що аналогічним чином руйнує політичну стабільність у всій системі.

Частково стабілізуючим фактором виступають ті інститути, які збільшують c_j , затрати на ініціацію конфлікту: ефективні поліцейські сили, двосторонні або загальні договори про взаємну підтримку і захист, коаліційні уряди і спільні підприємства, які втрачають дієвість при виході з домовленості навіть одного з ключових учасників та ін.

Водночас, досить різкі або непомітні коливання можуть виявитися більшими за ціну конфлікту і призвести до потенційної дестабілізації, в ході якої постраждають всі політичні гравці — а єдиним способом вберегтися від них є створення і розподіл на користь кожного з гравців надлишку ренти. Неефективна на перший погляд інституційна система, яка створює і розподіляє на користь конкретного політичного гравця більше благ, за рахунок цього може виявитися набагато стабільнішою: надмір ренти служить додатковим «паском безпеки», який може компенсувати суттєвий ріст політичної сили гравця або неочікуване падіння його рентних потоків. Оскільки створення ресурсного запасу для кожного політичного гравця забезпечує політичну стабільність, необхідно розподіляти максимум ренти для підтримки надійності суспільної системи. Це фундаментальна характеристика стабільних інституційних систем: інституційна система за інших рівних умов не може відмовлятися від створення ренти і, відповідно, від підвищення економічної ефективності без зменшення власної стабільності.

Слід розуміти, що *створення ренти і збільшення затрат на ініціацію конфлікту є взаємозамінними способами забезпечення виживання інституційної системи. Надзвичайно висока ціна конфлікту, яка характеризує сучасні інституційні системи розвинутих країн, дозволяє значною мірою відмовлятися від створення ренти і до певної межі ігнорувати навіть принцип пропорційності: при помірних дисбалансах рент все одно не вигідно ініціювати спробу змінити владу. Незначна ціна конфлікту, в свою чергу, робить системи вимушено неефективними: там, де стабільність інститутів не може гарантуватися правоохоронними органами і демократичними процедурами, вона може компенсуватися прийнятним механізмом розподілу ренти між найсильнішими політичними гравцями — що також вимагає суттєвих суспільних зусиль і витрат. Фактично, в таких моделях набуває підтвердження звична для економіки розвитку ідея множинності форм інституційної рівноваги: країни з розвинутими інститутами мають підтримувати набутий високий рівень економічної ефективності, країни зі слабкими інститутами вимушені вдаватися до*

масштабного створення ренти, а перехід системи з одної категорії в іншу надзвичайно ускладнений.

Таким чином, в інституційних системах, які на достатньому рівні забезпечують стабільність існування, формується рівновага, яка, з одної сторони, характеризується **пропорційністю рент**, тобто розподілом економічної вигоди відповідно до співвідношення політичних сил гравців, з іншої, — з необхідністю передбачає **максимізацію рент** для задоволення інтересів всіх політичних гравців і формування достатніх резервів для компенсації коливань політичних сил чи отримуваних доходів. При цьому інституційна рівновага, яка характеризується високим рівнем затрат на ведення конфлікту, менше залежить від створення рент як способу політичної стабілізації, і може забезпечити стабільно вищу суспільну ефективність — і навпаки, при низьких затратах на ініціацію конфлікту, стабілізація можлива тільки шляхом збільшення рівня рент.

При цьому *в підтримці стабільності системи інститутів зацікавлені всі учасники політичного процесу*, хоч і з дещо різних міркувань. *Представники домінуючої коаліції*, які мають визначальний вплив на інституційну систему і розподіл ренти, несуть найбільші ризики при зміні влади і тому мотивовані створювати такі інститути, які забезпечують стабільність: здатні забезпечити максимізацію ренти та її пропорційний розподіл між політичними гравцями. Водночас кожен з *політичних гравців* (включаючи і самих представників домінуючої коаліції) при цьому прямо зацікавлений в максимізації власної вигоди від існування інституційної системи і використовує всю наявну політичну владу для впливу на існуючу систему інститутів для її збільшення. Інституційна рівновага, яка встановлюється в результаті дії всіх цих різнонаправлених сил, буде відображати їх баланс і в цілому задовольняти принцип пропорційності.

Ця модель однаково застосовна для аналізу інституційної рівноваги в будь-якому масштабі, починаючи з рівня держави і законодавства (власне, і Норт та ін., і Аджемоглу та ін. беруть за основу аналізу саме його) і закінчуючи тими інститутами, які формуються в компанії, сім'ї чи всередині будь-якої групи індивідів. Крім цього, зазначений підхід до моделювання інституційної рівноваги і зміни інститутів в цілому відповідає іншим моделям неоінституціоналізму і обґрунтовує або узагальнює їх здобутки.

При цьому розвиток цифрової економіки і можливість застосування її напрацювань для збільшення ефективності існуючих або створення

нових інститутів в цілому не може змінити цього теоретичного фундаменту.

Таким чином, інерційність інституційної системи може бути пов'язана з необхідністю враховувати не лише економічні мотиви, такі як зменшення затрат, а й стабільність існуючої інституційної рівноваги. Навіть попри всі можливі переваги трансформованих інститутів, трансформація може бути недоцільною якщо вона при цьому ставить під загрозу інституційну рівновагу і, зокрема, порушує принцип пропорційності: ризик втрати стабільності, революційної зміни системи чи її повного знищення не можна ігнорувати. Відповідно, суттєва успішна зміна інститутів в окремому випадку цифрової трансформації (як і в більш загальному контексті широких, революційних суспільних реформ) здійснюється на тих принципах і за тими правилами, що й успішне їх поступальне реформування. При цьому зростання суспільної невизначеності при різкому переході до цифрових інститутів, робить такий сценарій інституційної трансформації ще менш реалістичним, адже поступальні зміни інститутів не порушують умов стабільності, тоді як їх стрімкі трансформаційні зрушення можуть виявитися надто небезпечними.

Слід розуміти, що із набуттям масштабів бажаних реформ збільшується також мотивація опозиційної коаліції. Так, мінімальні можливі зміни на зразок переходу на нову модель програмного забезпечення можуть зачепити інтереси лише кількох гравців з незначними повноваженнями впливу на інституційну рівновагу — наприклад, прямих виконавців робіт, які нездатні до ефективної протидії основному курсу реформ. Ширші реформи на зразок повної цифрової трансформації інституту консолідують інтереси опозиційної коаліції, яка зацікавлена в непрозорості і сталості інституту як інструменту отримання ренти. Чим масштабнішою є реформа, тим ширше коло політичних гравців буде їй протидіяти для захисту своїх інтересів; тим більше ресурсів доцільно виділити задіяним політичним гравцям для протидії. Отже, *інтенсивність протидії реформам, зокрема цифровій трансформації, не є екзогенною змінною: вона в першу чергу залежить від масштабу реформи.*

В залежності від співвідношення, з одного боку, виділених на проведення цифрової трансформації політичних ресурсів і мотивації домінуючої коаліції, і, з іншого, масштабу бажаної цифрової трансформації можна розглядати такі її сценарії:

1) Низькі зусилля, значний масштаб — цифрова трансформація інститутів **не відбуватиметься**. Опір окремих політичних гравців і інерція інсти-

туційної системи в цілому нівелює порівняно незначні зусилля домінуючої коаліції.

2) Низькі зусилля, незначний масштаб — відбувається **симуляція цифрової трансформації**. Замість суттєвих реформ, які можуть так чи інакше погіршити економічне становище окремих гравців і активізувати їх боротьбу з домінуючою коаліцією за контроль над інституційною системою, цифрові реформи будуть проводитися в мінімальном обсягу за загальною згодою. Формальна наявність реформ задовольняє суспільний чи політичний запит, а їх практична недієвість влаштовує всіх гравців, як представників потенційної опозиції, інтереси яких не страждають, так і представників домінуючої коаліції, які не ризикують втратити стабільність.

3) Високі зусилля, незначний масштаб реформ — можлива **поступальна цифрова трансформація**, яка при цьому страждає від саботажу і протидії з боку політичної опозиції. За наявності значного суспільного чи політичного запиту, який мотивує поточну домінуючу коаліцію до проведення суттєвих реформ та широкого застосування цифрових технологій можливий сценарій, коли за рахунок власних ресурсів і стабільності існуючих інститутів домінуюча коаліція може перемогти інституційну інерцію і протидію порівняно незначної опозиції і при цьому вберегти стабільність інституційної системи.

При цьому реформи тривають до того моменту, поки зусилля домінуючої коаліції заради продовження цифрових трансформацій не будуть повністю компенсовані зростаючим саботажом з боку більш ширшої і мотивованої опозиції. Втім, реформи не є однорідними: У тих сферах, де домінуюча коаліція має суттєву перевагу (наприклад, на рівні формальних інститутів), реформи можуть бути проведені успішно і до кінця. Натомість, там, де її перевага не є очевидною (наприклад, на рівні безпосередніх виконавців), результуюча форма інститутів може набувати складної компромісної форми, в якій відобразяться інтереси домінуючої коаліції і гравців сформованої реформами опозиції. Якщо в ключових елементах реформи і найбільш формальних інститутах цифрові трансформації можуть бути проведені повністю, то на периферії інституційної системи, де фактична влада домінуючої коаліції менша, реальні зміни інститутів будуть менш значущими.

В результаті перебігу цього сценарію можуть бути досягнуті суттєві зміни в структурі інституційного середовища і в економічних результатах для окремих гравців; втім, порушення принципу пропорційності є неприпустимим, адже створює ризики загальної дестабілізації. Домінуюча коаліція повинна запропонувати додаткову ренту ін-

шим гравцям (або дозволити її захоплення) для компенсації завданої шкоди, або має бути готова до зниження загальної політичної стабільності. Не кожне зменшення рент призведе до повної дестабілізації інституційної системи: високої ціни конфлікту або існуючого після успішних реформ залишку рент цілком може вистачити для збереження системи. Але при цьому все одно зменшується надлишок ренти, який може нівелювати коливання політичної сили чи рентних доходів і цим забезпечити суспільну стабільність.

При даному сценарії пріоритетними будуть ті цифрові трансформації, які збільшують рівень політичної стабільності чи вигоди для домінуючої коаліції: зокрема, збільшують рівень її політичної сили (наприклад, спрощують політичне представництво для її прихильників або повноваження афілійованих владних органів) або зменшують рівень політичної сили конкурентів, збільшують рівень доступних для перерозподілу рент (наприклад, шляхом зменшення транзакційних затрат, що вивільняє нові ресурси) або збільшує ціну конфлікту для інших гравців. Ці варіанти цифрових реформ мають загальний позитивний вплив і на стабільність інституційної рівноваги, а інші є не лише менш вигідними для домінуючої коаліції, а й призводять до вищих ризиків дестабілізації.

4) Високі зусилля домінуючої коаліції і значний масштаб бажаних реформ роблять імовірним не-стабільний сценарій **краху інституційної рівноваги**. У випадку надзвичайно значного політичного чи соціального запиту до цифрової трансформації можливий сценарій широких і дієвих цифрових реформ, які здатні порушити принцип пропорційності і зрештою дестабілізувати інституційну систему.

За наявності достатніх політичних ресурсів домінуюча коаліція може перемогти інституційну інерцію та протидію навіть дуже широкої і мотивованої опозиції і провести суттєве реформування інститутів. Такі масштабні реформи з необхідністю призведуть до значних коливань рівня рент чи політичної сили гравців, і можуть порушити принцип пропорційності, коли окремим гравцям буде вигідніше дестабілізувати ситуацію, ніж погодитися на не вигідні умови розподілу ренти. В результаті постраждали політичні гравці заради збереження економічного становища будуть змушені до активної спроби зміщення домінуючої політичної коаліції в політичний або силовий спосіб.

Фіналом такої політичної боротьби є різка зміна політичного балансу. За *оптимістичного розвитку подій* домінуюча коаліція зможе втримати свою позицію, але втратити значну кількість

необхідних для продовження реформи ресурсів на усунення конкурентів, і в результаті гострих політичних конфліктів буде змушена перейти до попереднього сценарію. В *песимістичному сценарії* відбувається зміна складу домінуючої коаліції або суттєва зміна її пріоритетів, в результаті яких навіть вже проведені реформи будуть відмінені з метою повернення стабільності або залучення політичної підтримки з боку задіяних політичних гравців. Найбільш негативний розвиток подій в такому сценарії може передбачати насильницьке протистояння між домінуючою коаліцією і опозиційними гравцями і тривалу дестабілізацію загальної інституційної системи.

Втім, будь-який з цих варіантів негативно впливає на темпи подальших реформ: крах інституційної рівноваги означає зупинку або відміну вже здійснених цифрових трансформацій.

Висновки і перспективи. Інституційні трансформації, зокрема, викликані впровадженням цифрових технологій і розвитком цифрової економіки, можуть відбуватися не за простим поступальним сценарієм, а в ході складного процесу, який враховує як інтереси домінуючої коаліції в реформах та в підтримці існуючого статусу кво, так і інтереси всіх існуючих гравців та їх об'єднання до максимізації власної вигоди.

Відповідно, для трансформації інститутів мають значення не лише економічні мотиви на зразок зменшення затрат в результаті запровадження цифрових технологій, а й необхідність збереження інституційної рівноваги. Ті цифрові трансформації, які ставлять під загрозу стабільність системи, несуть значний ризик додаткових затрат і можуть бути недоцільними.

В результаті інституційні трансформації можуть відбуватися за одним з чотирьох сценаріїв: стагнації, коли реформи не відбуваються взагалі через надто активний опозиційний опір; симуляції, коли реформи здійснюються, але фактично не зачіпають інтереси існуючих гравців; комбінації певного поступального розвитку і саботажу, коли намічені суттєві реформи не доводяться до кінця через зростаючу опозиційну протидію; і краху існуючої інституційної рівноваги, який завдає значної шкоди всім гравцям, зрештою може призвести до зміни складу або інтересів домінуючої коаліції до цифрових реформ. Після такого краху зрештою відбувається перехід до одного з попередніх, більш стабільних сценаріїв. В результаті формується багатовимірною інституційна рівновага, яка в кожній своїй точці відображає співвідношення сил домінуючої коаліції і існуючих гравців, і не допускає надмірно різких трансформаційних змін.

Ці висновки вже є безпосередньо застосовними для аналізу перебігу цифрових трансформацій існуючих інститутів на будь-якому рівні. В той же час, можливе і подальше поглиблення моделі за рахунок додаткового врахування багаторівневості та багатови-

мірності інституційної рівноваги. Крім того, доцільно продовжувати дослідження у напрямку прикладного застосування цієї моделі для аналізу конкретних умов цифрових трансформацій інститутів в окремих галузях для розробки практичних рекомендацій.

Література

1. Дубас Ю.В. Сучасні підходи до моделювання трансформації суспільних інститутів. Причорноморські економічні студії. 70/2021. С. 7–14. doi:10.32843/bses.70-1
2. Acemoglu D., Robinson, J.A. De Facto Political Power and Institutional Persistence. *American Economic Review*. 2006. 96 (2). С. 325–330. DOI: 10.1257/000282806777212549
3. Acemoglu D., Egorov G., Sonin K. Dynamics and stability of constitutions, coalitions, and clubs. *American Economic Review*. 2012. 102(4). С. 1446–1476. doi: 10.1257/aer.102.4.1446
4. Acemoglu D., Egorov G., Sonin K. Political economy in a changing world. *Journal of Political Economy*. 2015. 123(5). С. 1038–1086. doi: 10.1086/682679
5. Digital Economy Report 2019 — Value Creation and Capture: Implications for Developing Countries. UN, 2019. doi:10.18356/c7dc937a-en
6. Goldfarb A., Tucker C. Digital Economics. *Journal of Economic Literature*. 2019. Vol. 57 (1). С. 3–43. URL: <https://doi.org/10.1257/jel.20171452>
7. Hodgson G.M. What Are Institutions? *Journal of Economic Issues*. 2016. 40:1. С. 1–25. doi: 10.1080/00213624.2006.11506879
8. North D.C. Institutions, Institutional Change and Economic Performance. Cambridge: Cambridge University Press, 1990. 152 с. doi: 10.1017/CBO9780511808678
9. North D.C., Wallis J., Weingast B. Violence and Social Orders: A Conceptual Framework for Interpreting Recorded Human History. Cambridge: Cambridge University Press, 2009. doi: 10.1017/CBO9780511575839
10. North D.C., Weingast B., Cox G. The Violence Trap: A Political-Economic Approach to the Problems of Development. *SSRN Electronic Journal*. 2012. doi: 10.2139/ssrn.2370622
11. Rodrik D., Fernandez R. Resistance to Reform: Status Quo Bias in the Presence of Individual-Specific Uncertainty. *American Economic Review*. 1991. vol. 81(5). С. 1146–1155 doi: 10.1257/0002828041464425

References

1. Dubas Y. (2021) Modern approaches to modelling institutional change. *Prychornomorski ekonomichni studii*, 70/2021, pp. 7–14. doi:10.32843/bses.70-1
2. Acemoglu D., Robinson, J.A. (2006). De Facto Political Power and Institutional Persistence. *American Economic Review*, 96(2), pp. 325–330. doi: 10.1257/000282806777212549
3. Acemoglu D., Egorov G., Sonin K. (2012). Dynamics and stability of constitutions, coalitions, and clubs. *American Economic Review*, 102(4), pp. 1446–1476. doi: 10.1257/aer.102.4.1446
4. Acemoglu D., Egorov G., Sonin K. (2015). Political economy in a changing world. *Journal of Political Economy*, 123(5), pp. 1038–1086. doi: 10.1086/682679
5. Digital Economy Report 2019 — Value Creation and Capture: Implications for Developing Countries. UN, 2019. doi:10.18356/c7dc937a-en
6. Goldfarb A., Tucker C. (2019) Digital Economics. *Journal of Economic Literature*, Vol. 57 (1), pp. 3–43. doi:10.1257/jel.20171452
7. Hodgson G. (2016). What Are Institutions? *Journal of Economic Issues*. 40:1. 1–25. doi:10.1080/00213624.2006.11506879
8. North D.C. (1990). Institutions, Institutional Change and Economic Performance. Cambridge: Cambridge University Press, doi: 10.1017/CBO9780511808678
9. North D.C., Wallis J., Weingast B. (2009). Violence and Social Orders: A Conceptual Framework for Interpreting Recorded Human History. Cambridge: Cambridge University Press. doi: 10.1017/CBO9780511575839
10. North D.C., Weingast B., Cox G. (2012). The Violence Trap: A Political-Economic Approach to the Problems of Development. *SSRN Electronic Journal*. doi: 10.2139/ssrn.2370622
11. Rodrik D., Fernandez R. (1991). Resistance to Reform: Status Quo Bias in the Presence of Individual-Specific Uncertainty. *American Economic Review*, vol. 81(5), pp. 1146–1155 doi:10.1257/0002828041464425

Ємельянов Олександр Юрійович

*доктор економічних наук, професор,
професор кафедри економіки підприємства та інвестицій
Національний університет «Львівська політехніка»*

Yemelyanov Olexandr

*Doctor of Economics, Professor,
Professor of the Department of Business Economics and Investment
Lviv Polytechnic National University
ORCID: 0000-0002-1743-1646*

Бреньо Анна Віталіївна

*студентка Інституту економіки і менеджменту
Національного університету «Львівська політехніка»*

Breno Anna

*Student of the Institute of Economics and Management
Lviv Polytechnic National University
ORCID: 0000-0002-8562-0844*

DOI: 10.25313/2520-2294-2022-10-8365

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ СТІЙКІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ

ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MECHANISM FOR MANAGING THE FINANCIAL STABILITY OF ENTERPRISES

Анотація. Метою цього дослідження є розроблення організаційно-економічного механізму управління фінансовою стійкістю підприємств на засадах раціоналізації обсягів та структури їх активів та капіталу. Актуальність теми дослідження пояснюється незадовільним рівнем фінансової стійкості багатьох підприємств України. Ця ситуація вимагає реалізації комплексу організаційно-економічних заходів з управління фінансовою стійкістю таких підприємств, що потребує попереднього оцінювання наявного рівня цієї стійкості. Для досягнення поставленої мети дослідження у роботі було використано низку загальнонаукових та спеціальних методів, зокрема: узагальнення – для формування теоретичних засад управління фінансовою стійкістю компаній; групування – для визначення головних напрямів та шляхів покращання фінансової стійкості суб'єктів підприємницької діяльності; економіко-математичного моделювання – для побудови математичних моделей обґрунтування раціональних значень індикаторів оцінювання фінансової стійкості підприємств; системного та економічного аналізу – для складання послідовності планування заходів з підвищення фінансової стійкості підприємств тощо. У процесі дослідження було, зокрема, встановлено, що покращення фінансової стійкості підприємства потребує одночасного поліпшення інших складових його фінансового стану, насамперед – ділової активності та прибутковості. Враховуючи це, було виділено чотири напрями підвищення фінансової стійкості компаній, кожен з яких містить декілька шляхів такого підвищення. Розроблено загальну послідовність покращення рівня фінансової стійкості підприємства, яка містить такі головні етапи: 1) визначення бажаних значень певних індикаторів фінансової стійкості підприємства; 2) встановлення можливостей пришвидшення оборотності обігових коштів підприємства; 3) визначення можливостей збільшення величини прибутку (скорочення збитків) підприємства; 4) оцінювання наявних резервів щодо збільшення власного капіталу підприємства за рахунок зростання величини його пайового капіталу. Використання запропонованого у цій роботі підходу до розроблення організаційно-економічного механізму, спрямованого на вдосконалення управління фінансовою стійкістю підприємств, дасть можливість забезпечити їх здатність своєчасно й у повному обсязі виконувати свої зобов'язання перед своїми кредиторами.

Ключові слова: організаційно-економічний механізм, фінансова стійкість, підприємство, управління, індикатор оцінювання, обігові кошти.

Summary. The research aim is to develop an organizational and economic mechanism for managing the financial stability of enterprises on the basis of rationalization of the volume and structure of their assets and capital. The relevance of the research topic is explained by the unsatisfactory level of financial stability of many Ukrainian enterprises. This situation requires the implementation of organizational and economic measures set to manage the financial stability of such enterprises, which requires a preliminary assessment of the existing level of this stability. The research aim to be achieved, a number of general scientific and special methods were used, in particular: generalization – to form the theoretical foundations of managing the financial stability of companies; grouping – to determine the main directions and ways to improve the financial stability of business entities; economic and mathematical modeling – to build mathematical models to substantiate the rational values of indicators for assessing the financial stability of enterprises; system and economic analysis – to compile a sequence of planning measures to improve the financial stability of enterprises, etc. In the course of the research was established, in particular, that the improvement of the financial stability of the enterprise requires the simultaneous improvement other components of its financial condition, first of all – business activity and profitability. Having this in view, four areas have been identified to increase the financial stability of companies, each of which contains several ways to increase this. The general improvement sequence of the financial stability level of the enterprise was developed, which contains the following main stages: 1) determination of desirable values of certain indicators the enterprise financial stability; 2) establishing opportunities to accelerate the turnover of working capital of the enterprise; 3) determining the possibility of increasing the amount of profit (reduction of losses) of the enterprise; 4) assessment of available reserves to increase the equity of the enterprise by increasing the size of its share capital. Using the approach proposed in this paper to the development of organizational and economic mechanism aimed at improving the management of enterprises' financial stability may ensure their ability to timely and fully meet their obligations to their creditors.

Key words: organizational and economic mechanism, financial stability, enterprise, management, evaluation indicator, working capital.

Постановка проблеми. В останні роки господарська діяльність багатьох українських підприємств піддавалася несприятливим впливам, що відображалася у скороченні величини фінансово-економічних результатів функціонування компанії та, як наслідок, у погіршенні їх фінансового стану. Одним з головних параметрів цього стану є фінансова стійкість суб'єктів підприємництва, яка характеризує їхню здатність виконувати свої зобов'язання перед кредиторами. В умовах зниження економічної ефективності господарської діяльності таке виконання суттєво ускладнилося. Це зумовлює необхідність у розробленні дієвих організаційно-економічних заходів, спрямованих на недопущення погіршення фінансової стійкості підприємства або досягнення її належного рівня, якщо його зниження все ж таки відбулося. Проте важливо, щоб при цьому застосовувався комплексний підхід до формування програми зазначених заходів на засадах врахування взаємозв'язків між очікуваними наслідками їх реалізації. Впровадження такого підходу вимагає створення на підприємствах ефективних та науково обґрунтованих організаційно-економічних механізмів управління їх фінансовою стійкістю.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. У сучасній економічній літературі представлено значну кількість досліджень, які присвячені оцінюванню фінансової стійкості підприємств, визначенню масштабів фінансових криз, які від-

буваються на них, та розробленню рекомендацій, спрямованих на підвищення здатності компаній виконувати свої боргові зобов'язання. При розгляді цих питань значних успіхів досягли, зокрема, такі вчені, як С. Ганзюк [1], Н. Гапак [2], В. Данич [3], О. Денисюк [4], Д. Долбнева [5], Л. Зверук [6], Н. Ковальчук [7], І. Кривов'язюк [8], О. Романович [9], Т. Сак [10], В. Чепка [11] та ін. Серед іншого, науковцями розроблені плідні підходи щодо методологічного забезпечення оцінювання фінансової стійкості та діагностування фінансових криз на підприємствах. Водночас, питання розроблення організаційно-економічного механізму управління фінансовою стійкістю підприємств на теперішній час не є вирішеним та потребує подальших досліджень.

Формулювання цілей статті. Метою статті є розроблення організаційно-економічного механізму управління фінансовою стійкістю підприємств на засадах раціоналізації обсягів та структури їх активів та капіталу. Досягнення поставленої мети потребує вирішення таких головних завдань: визначити напрями та шляхи підвищення фінансової стійкості підприємств; розробити організаційно-економічний механізм такого підвищення; здійснити апробацію цього механізму на прикладі конкретного підприємства.

Виклад основного матеріалу. Досягнення належної фінансової стійкості підприємств, а особливо тих з них, що знаходяться у фінансовій

кризи чи, принаймні, в передкризовому стані, ставити завдання ухвалити комплекс обґрунтованих рішень щодо покращання складу та структури активів та капіталу суб'єктів підприємництва та підвищення їх рентабельності [12, 13]. Загалом, шляхи покращання фінансової стійкості економічного суб'єкта можливо поділити на кілька груп (напрямів), віднісши до них: підвищення ліквідності й платоспроможності даного суб'єкта; зростання його ділової активності; забезпечення збільшення наявної величини рентабельності підприємства і продукції; довгострокове покращання структури капіталу суб'єкта підприємництва (рис. 1).

На даний час є компанії, які є збитковими і, маючи нерозподілені збитки, характеризуються від'ємною величиною свого власного капіталу. Покращання фінансової стійкості таких підприємств потребує застосування спеціальної послідовності дій, яка повинна передбачати здійснення таких основних етапів:

- 1) визначення бажаних значень певних індикаторів фінансової стійкості підприємства. Зокрема, в якості таких індикаторів можна використати коефіцієнти загального покриття та автономії;
- 2) визначення можливостей пришвидшення оборотності обігових коштів підприємства, впроваджуючи описані на рис. 1 шляхи такого пришвидшення. Це пришвидшення надало б можливість зменшити обсяги обігових коштів підприємства та одночасно скоротити на цю ж величину частину позикового капіталу суб'єкта господарювання. Якщо ці дії є недостатніми для приведення до бажаного стану значень індикаторів фінансової стійкості підприємства, то необхідно перейти до наступного етапу послідовності;
- 3) визначення можливостей збільшення величини прибутку (скорочення збитків) підприємства. Зокрема, це потребує вдосконалення цінової політики суб'єкта підприємництва та скорочення певних видів його видатків. За таких умов підприємство може збільшити величину свого власного капіталу (за рахунок нарощування нерозподілених прибутків або зменшення нерозподілених збитків). Якщо ці дії є недостатніми для приведення до бажаного стану значень індикаторів фінансової стійкості підприємства, то необхідно перейти до наступного етапу послідовності;
- 4) визначення можливостей збільшення власного капіталу підприємства за рахунок зростання величини його пайового капіталу. Цей захід є найбільш складним у реалізації, проте часто

без нього неможливо обійтися, особливо, якщо підприємство характеризується від'ємною величиною власного капіталу. Припустимо, що норматив загального коефіцієнта покриття прийнято рівним 2, а коефіцієнта автономії — 0,5. Тоді, щоб значення цих коефіцієнтів були не меншими за нормативні, необхідним є виконання таких нерівностей:

$$\frac{A_o}{3 - \Delta K_e} \geq 2; \quad (1)$$

$$\frac{K_e + \Delta K_e}{K_n - \Delta K_e} \geq 1, \quad (2)$$

де A_o — базова величина оборотних активів підприємства;

3 — базова величина поточних зобов'язань підприємства;

ΔK_e — плановий приріст величини власного капіталу підприємства;

K_e — базова величина власного капіталу підприємства;

K_n — базова величина позикового капіталу підприємства.

З наведених нерівностей випливає, що величина ΔK_e повинна визначатися із застосуванням такого виразу

$$\Delta K_e = \max \left(\frac{2 \cdot 3 - A_o}{2}; \frac{K_n - K_e}{2} \right). \quad (3)$$

Більш наочно описана послідовність дій зображена на рис. 2. Її використання у практиці діяльності підприємств надасть змогу забезпечити їх здатність своєчасно виконувати свої зобов'язання перед своїми кредиторами.

Розглянемо можливість використання розробленої послідовності дій щодо підвищення фінансової стійкості підприємств на прикладі товариства з обмеженою відповідальністю «Львівгаз збут», яке є одним з найбільших постачальників природного газу у Західній Україні. Проведене аналізування фінансового стану досліджуваного підприємства показало необхідність термінового впровадження на ньому комплексу організаційно-економічних заходів, спрямованих на підвищення рівня його фінансової стійкості.

Насамперед, було встановлено, що завдяки покращенню розрахунків за поставлений досліджуваним підприємством природний газ можливо скоротити величину його оборотних активів на 350 млн. грн. Тоді у показниках агрегованого балансу компанії відбудуться певні зміни, які відображені у табл. 1. Як випливає з даних табл. 1 після реалізації запланованих заходів фінансова стійкість досліджуваної фірми ще залишатиметься

незадовільною, оскільки величина її власного капіталу все ще буде від'ємною.

Тому необхідно перейти до наступного етапу запропонованої послідовності дій, а саме — виявити резерви зростання величини прибутку досліджуваної компанії. Проведений аналіз показав, що завдяки раціоналізації величини витрат

досліджуваного підприємства можливо забезпечити зростання річної величини його прибутку на 420 млн. грн. Однак, якщо навіть усю цю величину спрямувати на покриття нерозподілених збитків, то, як свідчать дані, наведені у табл. 2, все рівно величина власного капіталу підприємства залишиться від'ємною. Для того, щоб ця

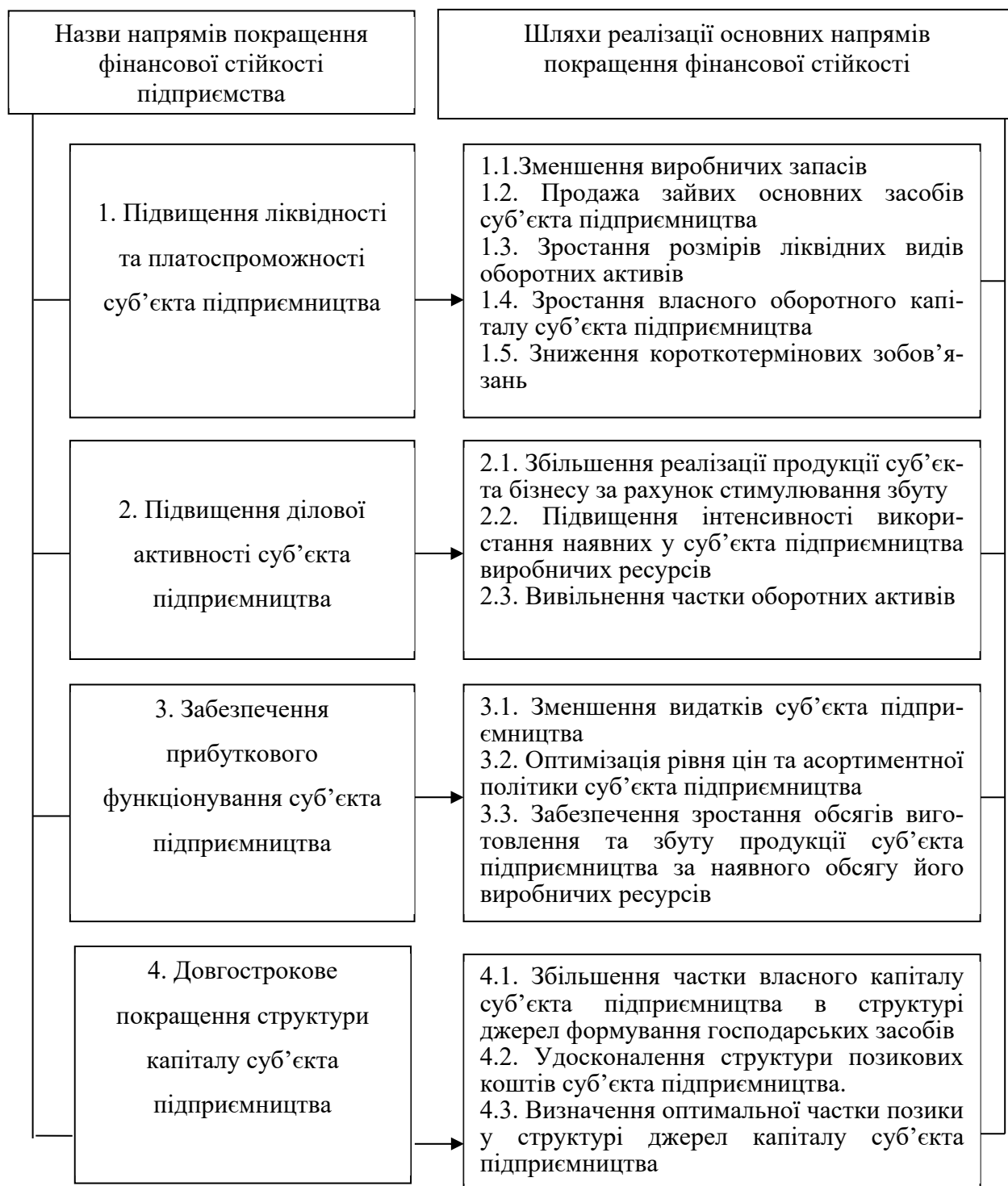


Рис. 1. Напрями й шляхи покращання фінансової стійкості суб'єкта підприємництва

Джерело: узагальнено авторами за даними [5; 6; 7 та ін.]

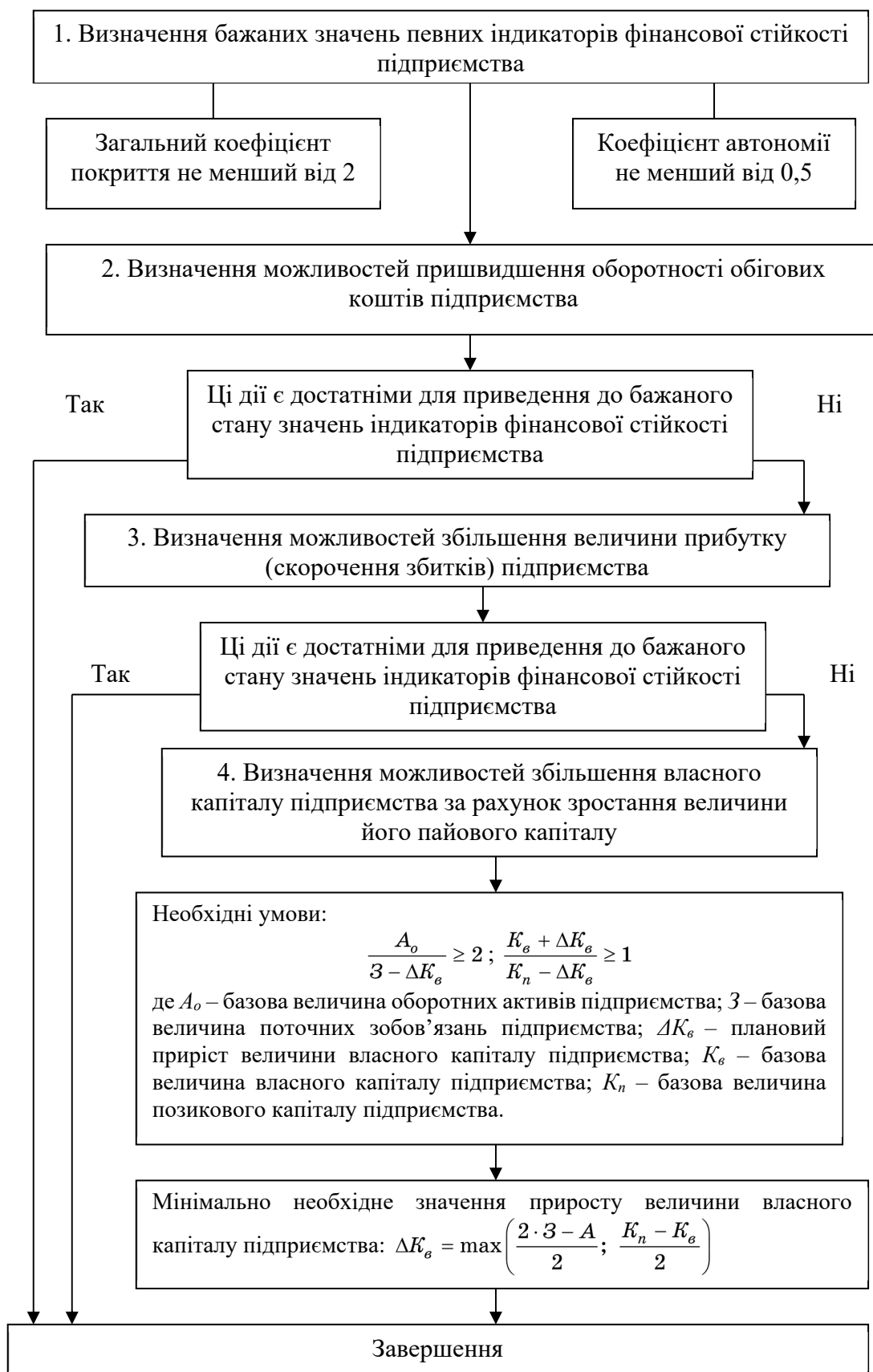


Рис. 2. Послідовність підвищення фінансової стійкості підприємства

Джерело: розроблено авторами

Таблиця 1

Прогнозний агрегований баланс ТОВ «Львівгаз збут» до і після зменшення величини його оборотних активів (млн. грн.)

Назви статей балансу	До реалізації запропонованих заходів	Після реалізації запропонованих заходів	Зміна
Актив			
1. Необоротні активи	182	182	
2. Оборотні активи	1166	816	-350
Баланс	1348	998	-350
Пасив			
1. Власний капітал	-1631	-1631	
2. Довгострокові зобов'язання	215	0	-215
2. Поточні зобов'язання	2764	2629	-135
Баланс	1348	998	-350

Джерело: розраховано авторами

Таблиця 2

Прогнозний агрегований баланс ТОВ «Львівгаз збут» до і після реалізації заходів зі зростання величини його прибутку (млн. грн.)

Назви статей балансу	До реалізації запропонованих заходів	Після реалізації запропонованих заходів	Зміна
Актив			
1. Необоротні активи	182	182	
2. Оборотні активи	816	816	
Баланс	998	998	
Пасив			
1. Власний капітал	-1631	-1211	+420
2. Довгострокові зобов'язання	0	0	
2. Поточні зобов'язання	2629	2209	-420
Баланс	998	998	

Джерело: розраховано авторами

величина дійшла до, принаймні, нульового значення, як впливає з даних табл. 3, потрібно збільшити пайовий капітал досліджуваної компанії на 1211 млн. грн. Проте, якщо намагатися досягти достатньо високих значень індикаторів фінансової стійкості підприємства (до таких значень, як вже зазначалося вище, можна віднести: 2 або більше — для загального коефіцієнта покриття та 0,5 або більше — для коефіцієнта автономії), то необхідним є ще більше нарощування власного капіталу досліджуваного підприємства. Розрахунковий обсяг такого нарощування згідно виразу (3) складає 590 млн. грн., а очікувані зміни в агрегованому бухгалтерському балансі досліджуваного підприємства представлено у табл. 4.

Як видно з даних табл. 4, після реалізації запропонованих заходів з підвищення фінансової стійкості підприємства «Львівгаз збут» величина його загального коефіцієнта покриття становить

тиме 2 (816/408), а коефіцієнта автономії 0,591 (590/998). Отже, за таких умов досліджувана фірма досягне належного рівня фінансової стійкості.

Подібну послідовність дій щодо реалізації організаційно-економічного механізму підвищення фінансової стійкості підприємств доцільно впровадити і на інших підприємствах України, для яких є характерними значні обсяги нерозподілених збитків.

Висновки та перспективи подальших розвідок. Підвищення наявного рівня фінансової стійкості підприємства потребує одночасного поліпшення інших складових його фінансового стану, насамперед — ділової активності та прибутковості. Враховуючи це, варто виділити чотири напрями покращення фінансової стійкості компаній, кожен з яких містить декілька шляхів такого підвищення. При цьому загальна послідовність покращення рівня фінансової стійкості підприємства

Таблиця 3

**Прогнозний агрегований баланс ТОВ «Львівгаз збут» до і після реалізації заходів
зі збільшення його пайового капіталу на 1211 млн. грн. (млн. грн.)**

Назви статей балансу	До реалізації запропонованих заходів	Після реалізації запропонованих заходів	Зміна
Актив			
1. Необоротні активи	182	182	
2. Оборотні активи	816	816	
Баланс	998	998	
Пасив			
1. Власний капітал	-1211	0	1211
2. Довгострокові зобов'язання	0	0	
2. Поточні зобов'язання	2209	998	-1211
Баланс	998	998	

Джерело: розраховано авторами

Таблиця 4

**Прогнозний агрегований баланс ТОВ «Львівгаз збут» до і після реалізації заходів
зі збільшення його пайового капіталу на 590 млн. грн. (млн. грн.)**

Назви статей балансу	До реалізації запропонованих заходів	Після реалізації запропонованих заходів	Зміна
Актив			
1. Необоротні активи	182		
2. Оборотні активи	816		
Баланс	998		
Пасив			
1. Власний капітал	0	590	590
2. Довгострокові зобов'язання	0	0	
2. Поточні зобов'язання	998	408	-590
Баланс	998	998	

Джерело: розраховано авторами

повинна містити такі головні етапи: 1) визначення бажаних значень певних індикаторів фінансової стійкості підприємства; 2) встановлення можливостей пришвидшення оборотності обігових коштів підприємства; 3) визначення можливостей збільшення величини прибутку (скорочення збитків) підприємства; 4) оцінювання наявних резервів щодо збільшення власного капіталу підприємства за рахунок зростання величини його пайового капіталу. Використання запропонованого у цій

роботі підходу до розроблення організаційно-економічного механізму, спрямованого на вдосконалення управління фінансовою стійкістю підприємств, дасть можливість забезпечити їх здатність своєчасно й у повному обсязі виконувати свої зобов'язання перед своїми кредиторами. Подальші дослідження повинні передбачати формування дієвих механізмів оптимізації обсягів та структури оборотних активів підприємств у контексті забезпечення належного рівня їх фінансової стійкості.

Література

1. Ганзюк С.М. Фінансова криза на підприємствах України // Молодий вчений. 2016. № 3(30). С. 49–52.
2. Гапак Н.М., Капштан С.А. Особливості визначення фінансової стійкості підприємств // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія: Економіка. 2014. № 42. С. 191–196.
3. Даніч В.М., Пархоменко Н.О. Визначення кризового стану підприємства // Маркетинг і менеджмент інновацій. 2013. № 4. С. 208–218.

4. Денисюк О.Г., Дерев'янюк О.Ю. Сутність, класифікація та причини виникнення криз у діяльності підприємств // Вісник Житомирського державного технологічного університету. 2015. № 1. С. 80–87.
5. Долбнева Д.В. Сучасні тенденції банкрутства підприємств в Україні та заходи по запобіганню їх неплатоспроможності // Бізнес Інформ. 2015. № 10. С. 244–249.
6. Зверук Л.А., Давиденко Л.М. Антикризове управління підприємством в умовах інноваційного розвитку // Міжнародний науковий журнал «Інтернаука». 2017. № 1(2). С. 69–75.
7. Ковальчук Н.О., Павлюк А.О. Антикризовий фінансовий менеджмент як основа управління фінансами вітчизняних підприємств // Економіка і суспільство. 2016. № 3. С. 203–208.
8. Кривов'язюк І.В., Стрільчук Р.М. Діагностика кризового стану інноваційно активних машинобудівних підприємств на базі дискримінантної моделі // Актуальні проблеми економіки. 2016. № 7. С. 454–465.
9. Романович О.О., Свистун Л.А. Кризові явища у діяльності українських підприємств та методи їх діагностики // Молодий вчений. 2017. № 11(51). С. 1295–1299.
10. Сак Т.В. Діагностика причин кризи машинобудівних підприємств України // Економіка і суспільство. 2018. № 19. С. 604–611.
11. Чепка В.В., Матяш О.К. Фінансова стійкість підприємства: сутність та фактори впливу // Економіка і суспільство. 2017. № 12. С. 649–655.
12. Yemelyanov O., Symak A., Petrushka T., Lesyk R., Lesyk L. Assessment of the technological changes impact on the sustainability of state security system of Ukraine // Sustainability. 2018. Vol. 10 (4). P. 1186.
13. Yemelyanov O., Symak A., Petrushka T., Zahoretska O., Kusi M., Lesyk R., Lesyk L. Changes in Energy Consumption, Economic Growth and Aspirations for Energy Independence: Sectoral Analysis of Uses of Natural Gas in Ukrainian Economy // Energies. 2019. Vol. (12(24)). P. 4724.

References

1. Ghanzjuk S.M. Finansova kryza na pidpryjemstvakh Ukrainy // Molodyj vchenyj. 2016. # 3(30). S. 49–52.
2. Ghapak N.M., Kapshtan S.A. Osoblyvosti vyznachennja finansovoji stijkosti pidpryjemstv // Naukovyj visnyk Uzhgorodskogo universytetu. Serija: Ekonomika. 2014. # 42. S. 191–196.
3. Danich V.M., Parkhomenko N.O. Vyznachennja kryzovogho stanu pidpryjemstva // Marketyngh i menedzhment innovacij. 2013. # 4. S. 208–218.
4. Denysjuk O. Gh., Derev'janko O. Ju. Sutnistj, klasyfikacija ta prychny vynyknennja kryz u dijalnosti pidpryjemstv // Visnyk Zhytomirskogo derzhavnogho tekhnologichnogho universytetu. 2015. # 1. S. 80–87.
5. Dolbnjeva D.V. Suchasni tendenciji bankrutstva pidpryjemstv v Ukraini ta zakhody po zapobighannju jikh neplatospromozhnosti // Biznes Inform. 2015. # 10. S. 244–249.
6. Zveruk L.A., Davydenko L.M. Antykryzove upravlinnja pidpryjemstvom v umovakh innovacijnogho rozvytku // Mizhnarodnyj naukovyj zhurnal «Internauka». 2017. #1(2). S. 69–75.
7. Kovaljchuk N.O., Pavljuk A.O. Antykryzovyj finansovyj menedzhment jak osnova upravlinnja finansamy vitchyznjanykh pidpryjemstv // Ekonomika i suspilstvo. 2016. # 3. S. 203–208.
8. Kryvov'jazjuk I. V., Strilchuk R.M. Diagnostyka kryzovogho stanu innovacijno aktyvnykh mashynobudivnykh pidpryjemstv na bazi dyskryminantnoji modeli // Aktualni problemy ekonomiky. 2016. # 7. S. 454–465.
9. Romanovych O.O., Svystun L.A. Kryzovi javyshha u dijalnosti ukrajinsjkykh pidpryjemstv ta metody jikh diagnostyky // Molodyj vchenyj. 2017. # 11(51). S. 1295–1299.
10. Sak T.V. Diagnostyka prychn kryzy mashynobudivnykh pidpryjemstv Ukrainy // Ekonomika i suspilstvo. 2018. # 19. S. 604–611.
11. Chepka V.V., Matjash O.K. Finansova stijkistj pidpryjemstva: sutnistj ta faktory vplyvu // Ekonomika i suspilstvo. 2017. # 12. S. 649–655.
12. Yemelyanov O., Symak A., Petrushka T., Lesyk R., Lesyk L. Assessment of the technological changes impact on the sustainability of state security system of Ukraine // Sustainability. 2018. Vol. 10 (4). P. 1186.
13. Yemelyanov O., Symak A., Petrushka T., Zahoretska O., Kusi M., Lesyk R., Lesyk L. Changes in Energy Consumption, Economic Growth and Aspirations for Energy Independence: Sectoral Analysis of Uses of Natural Gas in Ukrainian Economy // Energies. 2019. Vol. (12(24)). P. 4724.

Лесик Лілія Іванівна

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки підприємства та інвестицій
Національний університет «Львівська політехніка»*

Lesyk Lilia

*PhD, Associate Professor, Associate Professor of the
Department of Business Economics and Investment
Lviv Polytechnic National University
ORCID: 0000-0003-1324-9027*

Ємельянов Олександр Юрійович

*доктор економічних наук, професор,
професор кафедри економіки підприємства та інвестицій
Національний університет «Львівська політехніка»*

Yemelyanov Olexandr

*Doctor of Economics, Professor, Professor of the
Department of Business Economics and Investment
Lviv Polytechnic National University
ORCID: 0000-0002-1743-1646*

Петрушка Тетяна Олексіївна

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки підприємства та інвестицій
Національний університет «Львівська політехніка»*

Petrushka Tetyana

*PhD, Associate Professor, Associate Professor of the
Department of Business Economics and Investment
Lviv Polytechnic National University
ORCID: 0000-0002-2005-5573*

Боничишин Юрій Олегович

*студент Інституту економіки і менеджменту
Національного університету «Львівська політехніка»*

Bonychyshyn Yuri

*Student of the Institute of Economics and Management
Lviv Polytechnic National University*

DOI: 10.25313/2520-2294-2022-10-8364

**ЕКОНОМІЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВ:
СУТНІСТЬ, ВИДИ ТА ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ**

**ECONOMIC POTENTIAL OF ENTERPRISES:
ESSENCE, TYPES AND PECULIARITIES OF FORMATION**

Анотація. Однією з причин низького рівня ефективності господарської діяльності багатьох підприємств є відсутність у них належного механізму пошуку резервів підвищення цього рівня. Одним з найбільш дієвих таких механізмів є оцінювання сукупного економічного потенціалу підприємств та його основних різновидів. Таке оцінювання дає змогу виявити усі головні невикористані підприємствами можливості щодо збільшення величини фінансово-економічних результатів їх функціонування. Водночас, як показує практика господарювання, менеджери та фахівці часто не приділяють необхідної уваги питанням оцінювання економічного потенціалу підприємств. З іншого боку, у сучасній науці проблема такого оцінювання ще не є остаточно вирішеною. Значною мірою це зумовлено тим, що теоретичні засади процесу визначення економічного потенціалу фірм на теперішній час не є остаточно сформованими і, отже, потребують подальшого розвитку та вдосконалення. Тому метою даної статті є вдосконалення теоретичних засад оцінювання економічного потенціалу підприємств на засадах уточнення його сутності, розвитку типології та з'ясування особливостей формування цього потенціалу. Серед іншого, запропоновано ототожнювати економічний потенціал підприємства з сукупністю його ресурсів та компетенцій працівників (як наявних, так і таких, що можна набути додатково), які за певного стану зовнішнього середовища дають йому змогу досягнути найкращого кількісного рівня обраної цілі (цілей) діяльності. Виділено низку нових ознак групування видів економічного потенціалу підприємств, зокрема: за рівнем узагальненості цілей реалізації потенціалу підприємства, за наявністю у підприємства на даний момент часу необхідних обсягів ресурсів та компетенцій для досягнення поставлених цілей, за часом досягнення відповідних цілей діяльності підприємства тощо. Розроблено трирівневу модель формування наявного економічного потенціалу підприємств. Згідно з нею чинники, які визначають цей потенціал, поділяються на три групи: первинні чинники; вторинні чинники, кількісне оцінювання яких базується на інформації про первинні чинники; узагальнюючі чинники. При цьому кількісне оцінювання чинників третьої групи базується на використанні інформації про первинні та вторинні чинники, які справляють вплив на наявний економічний потенціал підприємства, та застосуванні відповідних методів обробки такої інформації (зокрема, методів оптимізації).

Ключові слова: економічний потенціал, підприємство, фінансово-економічні результати, наявний потенціал підприємства, ціль діяльності підприємства, чинник формування потенціалу.

Summary. One of the reasons for the low level of economic efficiency of many enterprises is their lack of a proper mechanism for finding reserves to increase this level. One of the most effective mechanisms is the assessment of the aggregate economic potential of enterprises and its main varieties. Such an assessment makes it possible to identify all the main opportunities unused by enterprises to increase the value of the financial and economic results of their operation. At the same time, as business practice shows, managers and specialists often do not pay the necessary attention to the issue of assessing the economic potential of enterprises. On the other hand, in modern research, the problem of such assessment has not yet been finally resolved. To a large extent, this is due to the fact that the theoretical foundations of the process of determining the economic potential of enterprises are currently not fully formed and, therefore, require further development and improvement. Therefore, the purpose of this paper is to improve the theoretical basis for assessing the economic potential of enterprises on the basis of clarifying its essence, developing a typology, and clarifying the peculiarities of the formation of this potential. Among other things, it is proposed to identify the economic potential of the enterprise with the totality of its resources and competencies of employees (both existing and those that can be acquired additionally), which, under a certain state of the external environment, enable it to achieve the best quantitative level of the chosen goal (goals) of activity. A number of new signs of grouping types of economic potential of enterprises are highlighted, in particular: according to the level of generalization of the goals of realizing the enterprise's potential, according to the availability of the enterprise at the moment of time of the necessary volumes of resources and competences to achieve the set goals, according to the time of achievement of the corresponding goals of the enterprise's activity, etc. A three-level model of the formation of the current economic potential of enterprises has been developed. According to it, the factors that determine this potential are divided into three groups: primary factors; secondary factors, the quantitative assessment of which is based on information about primary factors; generalizing factors. At the same time, the quantitative assessment of the factors of the third group is based on the use of information about primary and secondary factors that have an impact on the current economic potential of the enterprise, and the application of appropriate methods of processing such information (in particular, optimization methods).

Key words: economic potential, enterprise, financial and economic results, current potential of the enterprise, the purpose of the enterprise, the factor of potential formation.

Постановка проблеми. Досягнення підприємствами тактичних та стратегічних цілей діяльності потребує належного рівня організування планової роботи. Своєю чергою, якість планування господарської діяльності вирішальною мірою залежить від наявності у менеджерів та фахівців підприємств повного уявлення про наявні у них можливості щодо провадження цієї діяльності. Одержання такого уявлення відбувається у процесі оцінювання існуючого та перспективного рівня економічного потенціалу суб'єктів підприємництва. Водночас, багато підприємств не приділяють достатньої уваги питанням такого оцінювання, що не дає змоги повною мірою використати наявні на цих підприємствах резерви зростання фінансово-економічних результатів та покращення фінансового стану. Серед причин, які зумовлюють недостатньо активне використання підприємствами інструментарію оцінювання їх економічного потенціалу, необхідно відзначити незавершеність процесу формування теоретичних засад такого оцінювання. Зокрема, це стосується визначення сутності економічного потенціалу підприємств, виділення його видів та чинників утворення.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання формування та оцінювання сукупного економічного потенціалу підприємств та його окремих різновидів досліджувалися у значній кількості наукових праць. Зокрема, вагомими результатами вирішення цих питань досягли такі науковці, як О.В. Ареф'єва [1], Д.М. Васильківський [2], О.В. Іваненко [3], Т.В. Калінеску [4], Л.А. Квятковська [7], О.Д. Кирилов [4], В.О. Кунцевич [5], Н.А. Мамонтова [6], О.І. Маслак [7], Ю.А. Романовська [4], Т.В. Харчук [1], Н.Я. Шкроміда [8] та ін. Цими вченими встановлено закономірності формування різних видів економічного потенціалу суб'єкта господарювання, розроблено індикатори та методи їх оцінювання, виділено головні напрями реалізації економічних можливостей підприємств. Водночас, питання трактування сутності, виокремлення видів та чинників формування економічного потенціалу компаній ще не є остаточно вирішеними. Зважаючи на актуальність цих питань, існує потреба у їх подальшому дослідженні.

Формулювання цілей статті. Метою статті є вдосконалення теоретичних засад оцінювання економічного потенціалу підприємств на засадах уточнення його сутності, розвитку типології та з'ясування особливостей формування цього потенціалу.

Виклад основного матеріалу. Недоліком наведених у науковій літературі підходів до трактування поняття «економічний потенціал підприємства» є те, що вони не акцентують достатньої уваги на певному рівні цілей та завдань, досягнення якого забезпечується реалізацією наявного або перспективного потенціалу компанії. Проте у процесі формування планів діяльності підприємства його цілі, як правило, мають кількісне наповнення (наприклад, досягнення деякої величини доходу, чистого прибутку, ринкової вартості акцій тощо). Також слід відзначити, що, поступово підвищуючи планку очікуваних результатів діяльності підприємства, завжди можна дійти до такого їх рівня, за якого подальше нарощування планових завдань перестає бути реалістичним. Зважаючи на це, можливо здійснити перехід від поняття економічного потенціалу підприємства відносно запланованого рівня певної цілі його діяльності до поняття економічного потенціалу підприємства відносно певної цілі, не прив'язуючись до певного ступеня її досягнення.

Необхідно також відмітити важливу роль, яку відіграє зовнішнє середовище підприємства відносно його можливостей реалізувати свій економічний потенціал [9; 10]. Дійсно, навіть за наявності певних обсягів ресурсів та компетенцій така реалізація не буде забезпечувати підприємству одержання необхідних фінансово-економічних результатів, якщо потреби споживачів у його продукції є низькими або якщо підприємство не є достатньо конкурентоспроможним.

Враховуючи викладене, під економічним потенціалом підприємства за певною ціллю (цілями) діяльності (наприклад, щодо отримання фінансових результатів за її напрямками) доцільно розуміти сукупність його ресурсів та компетенцій працівників (як наявних, так і таких, що можна набути додатково), які за певного стану зовнішнього середовища дають підприємству змогу досягнути найкращого кількісного рівня обраної цілі (цілей) діяльності.

У процесі формування економічного потенціалу підприємств потрібно враховувати наявність різних його видів. Загалом, доцільно виділити такі види цього потенціалу (рис. 1):

- 1) за рівнем узагальненості цілей реалізації потенціалу: сукупний економічний потенціал, який являє собою сукупність усіх ресурсів та компетенцій працівників підприємства, які дозволяють йому забезпечити досягнення найкращого для даного підприємства рівня основної цілі його діяльності (такою ціллю для більшості компаній виступає максимум прибутку або ринкової вартості); частковий економічний потенціал підприємства, реалізація якого дозволяє досягти певну часткову ціль діяльності; потенціал

забезпечення досягнення цілей підприємства, реалізація якого сприятиме такому досягненню;
2) за наявністю у підприємства на даний момент часу необхідних обсягів ресурсів та компетенцій

цій для досягнення поставлених цілей: існуючий економічний потенціал, який визначається наявними на теперішній час на підприємстві обсягами ресурсів та компетенцій; стратегічний

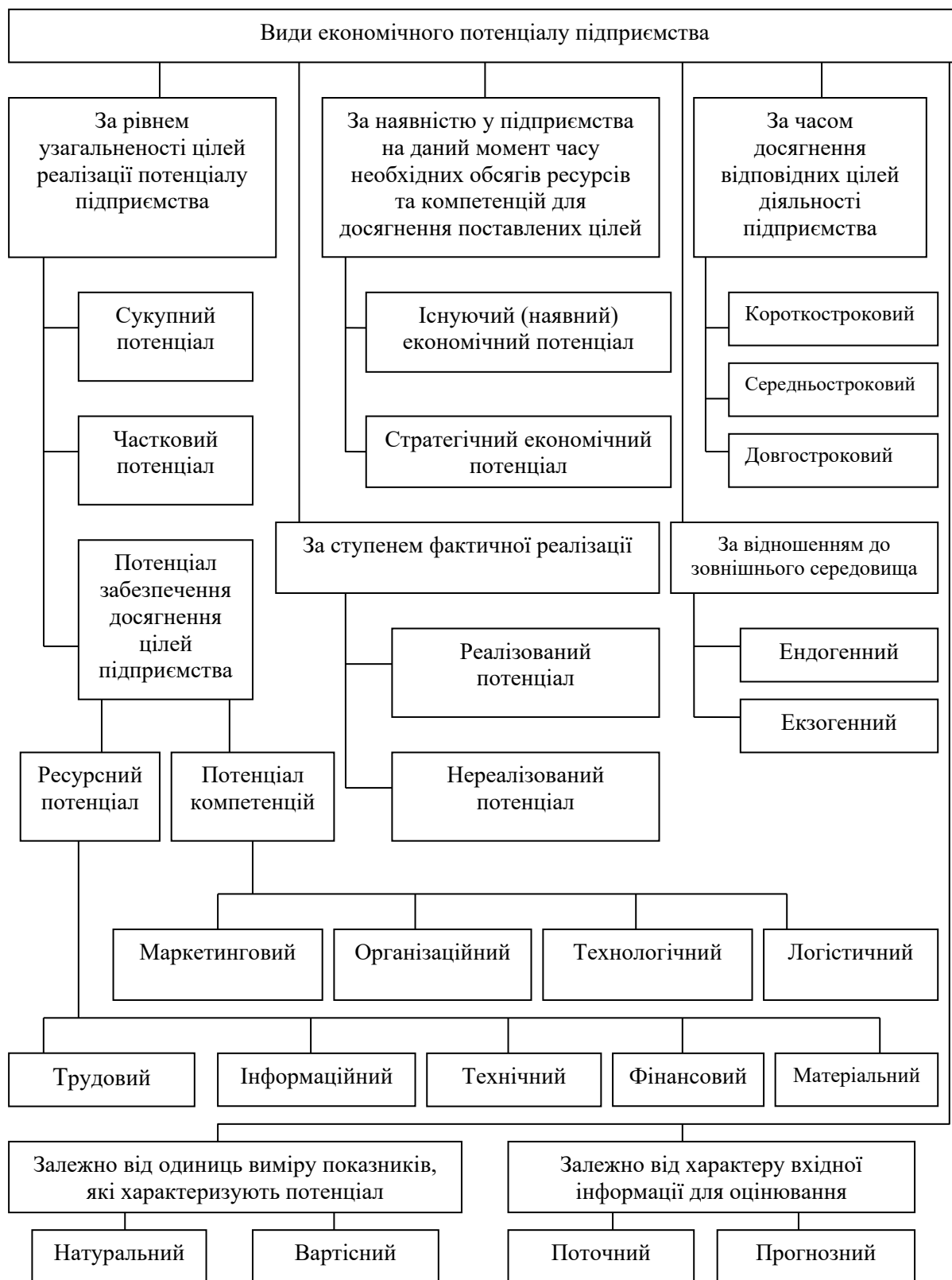


Рис. 1. Типологія економічного потенціалу підприємства

Джерело: розроблено авторами

економічний потенціал, який визначається як наявними на теперішній час на підприємстві обсягами ресурсів та компетенцій, так і тими їх обсягами, які підприємство може набути додатково у подальшому;

- 3) за часом досягнення відповідних цілей діяльності підприємства: короткостроковий економічний потенціал, що дозволяє досягти найкращого рівня короткострокових цілей підприємства; середньостроковий економічний потенціал, що дозволяє досягти найкращого рівня середньострокових цілей підприємства (термін досягнення яких складає від одного до трьох років); довгостроковий економічний потенціал, що дозволяє досягти найкращого рівня довгострокових цілей підприємства (термін досягнення яких перевищує три роки);
- 4) за ступенем фактичної реалізації економічного потенціалу: реалізований економічний потенціал, який являє частину того чи іншого виду потенціалу, що знайшов (або знаходить) втілення у досягненні тих чи інших цілей діяльності підприємства; нереалізований економічний потенціал, який являє частину того чи іншого виду потенціалу, ще не задіяний на теперішній час у досягненні тих чи інших цілей діяльності;
- 5) залежно від одиниць виміру показників, які характеризують потенціал: натуральний, узагальнюючий показник якого вимірюється у натуральних одиницях виміру; вартісний, узагальнюючий показник якого вимірюється у вартісних одиницях виміру;
- 6) залежно від характеру вхідної інформації для оцінювання потенціалу: поточний, що оцінюється на підставі поточних значень параметрів внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства (тобто припускається, що теперішній рівень чинників, які визначають величину економічних можливостей підприємства, залишиться незмінним впродовж періоду, за який здійснюється її оцінювання); прогнозний, який оцінюється на підставі прогнозних значень параметрів внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства;
- 7) за відношенням до зовнішнього середовища підприємства: ендогенний (внутрішній) економічний потенціал, який визначається лише внутрішніми можливостями підприємства щодо досягнення найкращого рівня певної цілі (прикладом цього виду потенціалу є виробничий потенціал підприємств); екзогенний (зовнішній) економічний потенціал, який залежить також і від зовнішнього середовища підприємства (прикладом цього виду потенціалу є збутовий потенціал підприємств).

Загалом, процес формування будь-якого виду економічного потенціалу підприємства повинен передбачати здійснення певних управлінських впливів на чинники, які забезпечують таке формування. Для того, щоб описати взаємозв'язки між окремими чинниками у процесі формування існуючого економічного потенціалу підприємства доцільно застосувати трирівневу модель такого формування, згідно якої усі чинники, що визначають рівень цього потенціалу, поділяють на такі групи (рис. 2): первинні чинники, кількісне оцінювання яких базується на первинній інформації, що характеризує внутрішнє та зовнішнє середовища підприємства; вторинні чинники, кількісне оцінювання яких базується на інформації про первинні чинники, що визначають теперішній рівень економічного потенціалу підприємства; узагальнюючі чинники, кількісне оцінювання яких базується на використанні інформації про первинні та вторинні чинники, які справляють вплив на теперішній рівень економічного потенціалу підприємства, та на застосуванні відповідних методів обробки такої інформації (зокрема, оптимізаційних методів, що передбачають знаходження найкращих значень параметрів діяльності підприємства з урахуванням обмежень щодо можливостей їх досягнення).

До узагальнюючих чинників варто, насамперед, віднести: оптимальні обсяги та структуру асортименту продукції підприємства; оптимальні параметри матеріального постачання (обсяги та терміни поставок матеріалів); оптимальні обсяги виробничих ресурсів, які беруть безпосередню участь у виготовленні продукції на підприємстві; оптимальні обсяги виробничих ресурсів, які беруть опосередковану участь у виготовленні продукції на підприємстві; оптимальні параметри збутової діяльності підприємства (обсяги реклами продукції, інших способів стимулювання її збуту, найкращі канали збуту тощо).

Таким чином, запропонований ієрархічний підхід до групування чинників, що впливають на наявний рівень економічного потенціалу підприємства, дозволяє поглибити уявлення про закономірності формування цього потенціалу та, відповідно, підвищити точність та обґрунтованість результатів його оцінювання.

Висновки та перспективи подальших розвідок. Економічний потенціал підприємства доцільно ототожнювати з сукупністю його ресурсів та компетенцій працівників (як наявних, так і таких, що можна набути додатково), які за певного стану зовнішнього середовища дають підприємству змогу досягнути найкращого кількісного рівня обраної

цілі (цілей) діяльності. При цьому варто виділити низку нових ознак групування видів економічного потенціалу підприємств, зокрема: за рівнем узагальненості цілей реалізації потенціалу підприємства, за наявністю у підприємства на даний момент

часу необхідних обсягів ресурсів та компетенцій для досягнення поставлених цілей, за часом досягнення відповідних цілей діяльності підприємства тощо. Дослідження закономірностей формування наявного економічного потенціалу підприємства

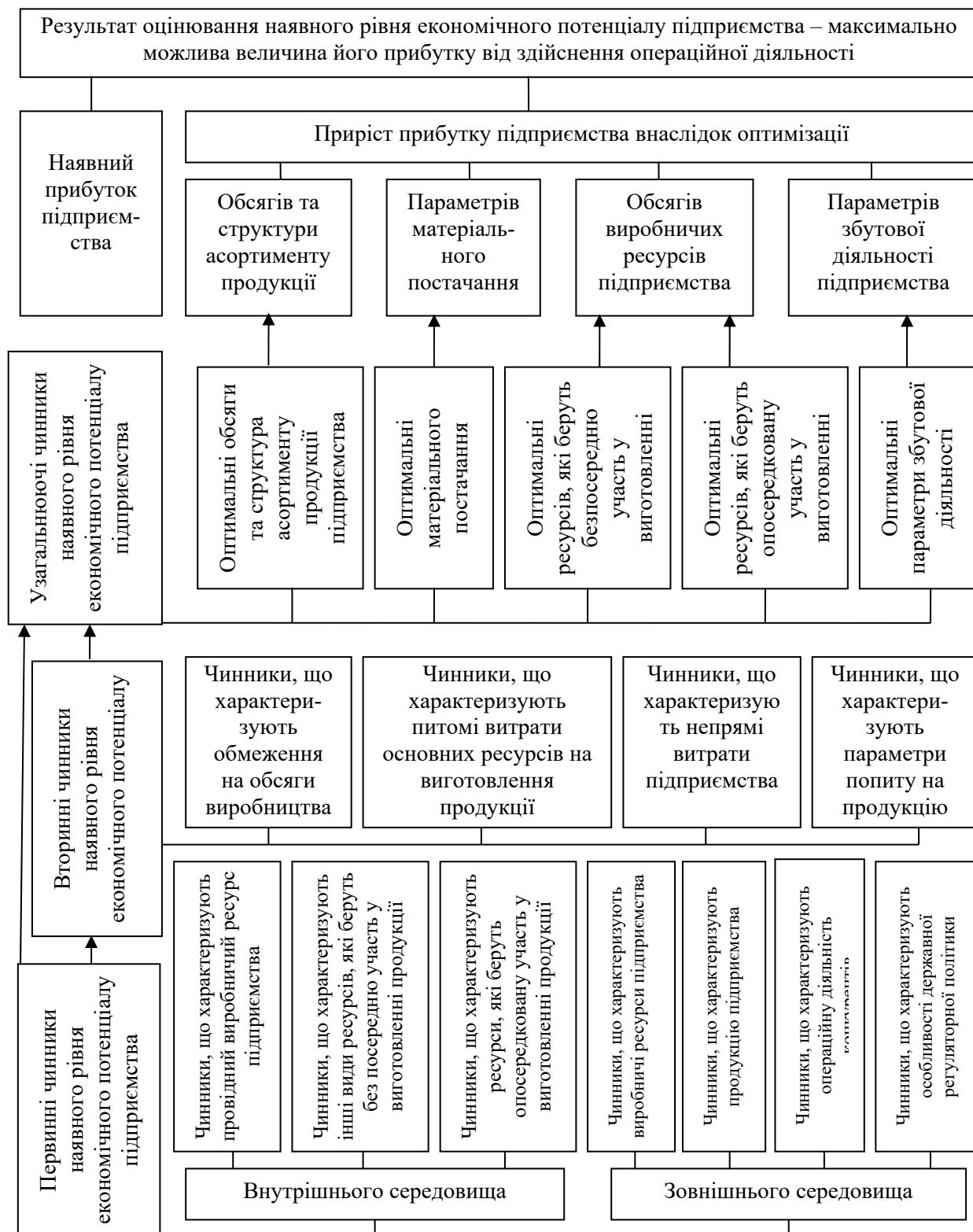


Рис. 2. Ієрархія чинників, які впливають на наявний рівень економічного потенціалу підприємств

Джерело: розроблено авторами

може бути виконано з використанням запропонованої трирівневої моделі такого формування. Згідно з нею чинники, які визначають цей потенціал, поділяють на три групи: первинні чинники; вторинні чинники, кількісне оцінювання яких базується на інформації про первинні чинники; узагальнюючі чинники. При цьому кількісне оцінювання чинників третьої групи базується на використанні ін-

формації про первинні та вторинні чинники, які справляють вплив на наявний економічний потенціал підприємства, та застосуванні відповідних методів обробки такої інформації (зокрема, методів оптимізації). Подальші дослідження повинні бути спрямовані, зокрема, на подальшу деталізацію ієрархії чинників формування сукупного економічного потенціалу суб'єктів господарювання.

Література

1. Ареф'єва О. В., Харчук Т. В. Економічні засади формування потенціалу підприємства // Актуальні проблеми економіки. 2008. № 7 (85). С. 71–76.
2. Васильківський Д. М. Систематизація складових елементів економічного потенціалу підприємства у рамках концепції механізму підвищення // Наука й економіка. 2014. № 2(34). С. 115–120.
3. Іваненко О. В. Формування потенціалу ресурсозбереження соціально-економічних систем // Економіка. Фінанси. Право. 2013. № 8. С. 7–10.
4. Калінеску Т. В., Романовська Ю. А., Кирилов О. Д. Стратегічний потенціал підприємства: формування та розвиток: [монографія]. Луганськ: Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2007.
5. Кунцевич В. О. Поняття фінансового потенціалу розвитку підприємства та його оцінки // Актуальні проблеми економіки. 2004. № 7(37). С. 123–130.
6. Мамонтова Н. А. Побудова системи управління вартістю компанії // Актуальні проблеми економіки. 2010. № 1(103). С. 21–26.
7. Маслак О. І., Квятковська Л. А. Основні етапи оцінювання стратегічного потенціалу підприємства // Економічні науки. Серія «Економіка та менеджмент»: Збірник наукових праць. Луцький національний технічний університет. 2012. Вип. 9 (34). Ч. 1. С. 201–210.
8. Шкроміда Н. Я. Комплексна оцінка економічного потенціалу суб'єктів господарювання // Економічний аналіз: Зб. наук праць. Тернопіль: ТНУ, 2011. Вип. 9, ч. 1. С. 383–386.
9. Yemelyanov O., Symak A., Petrushka T., Zahoretska O., Kusi M., Lesyk R., Lesyk L. Changes in Energy Consumption, Economic Growth and Aspirations for Energy Independence: Sectoral Analysis of Uses of Natural Gas in Ukrainian Economy // *Energies*. 2019. Vol. 12. P. 4724. doi: <https://doi.org/10.3390/en12244724>
10. Lesynskyi V., Yemelyanov O., Zarytska O., Symak A., Koleshchuk O. Substantiation of projects that account for risk in the resource-saving technological changes at enterprises // *Eastern-European Journal of Enterprise Technologies*. 2018. Vol. 6, Issue 1. P. 6–16. doi: <https://doi.org/10.15587/1729-4061.2018.149942>

References

1. Arefyeva O. V., Kharchuk T. V. (2008). Ekonomichni zasady formuvannya potentsialu pidpryyemstva. Aktualni problemy ekonomiky, 7 (85), 71–76.
2. Vasylykivskyi D. M. (2014). Systematyzatsiia skladovykh elementiv ekonomichnoho potentsialu pidpryyemstva u ramkakh kontseptsii mekhanizmu pidvyshchennia. Nauka y ekonomika, 2(34), 115–120.
3. Ivanenko O. V. (2012). Formuvannia potentsialu resursozberezhennia sotsialno-ekonomichnykh system. Ekonomika. Finansy. Pravo, 8, 7–10.
4. Kalinesku T. V., Romanovska T. V., Kyrylov O. D. (2007). Stratehichnyi potentsial pidpryyemstva: formuvannia ta rozvytok: monohrafiia, Luhansk: Vyd-vo SNU im. V. Dalia.
5. Kuntsevych V. O. (2004). Poniattia finansovoho potentsialu rozvytku pidpryyemstva ta yoho otsinky. Aktualni problemy ekonomiky, 7(37), 123–130.
6. Mamontova N. A. (2010). Pobudova systemy upravlinnia vartistiu kompanii. Aktualni problemy ekonomiky, 1(103), 21–26.
7. Maslak O. I., Kviatkovska L. A. (2012). Osnovni etapy otsiniuvannia stratehichnoho potentsialu pidpryyemstva. Ekonomichni nauky. Seriia “Ekonomika ta menezhment”: Zbirnyk naukovykh prats. Lutskyi natsionalnyi tekhnichnyi universytet, 9 (34), 1, 201–210.

-
8. Shkromida N. Ya. (2011). Kompleksna otsinka ekonomichnoho potentsialu subiektiv hospodariuvannia. Ekonomichnyi analiz: Zb. nauk prats. — Ternopil: TNU, 9 (1), 383–386.
9. Yemelyanov O., Symak A., Petrushka T., Zahoretska O., Kusiya M., Lesyk R., Lesyk L. (2019). Changes in Energy Consumption, Economic Growth and Aspirations for Energy Independence: Sectoral Analysis of Uses of Natural Gas in Ukrainian Economy. *Energies*, 12, 4724. doi: <https://doi.org/10.3390/en12244724>
10. Lesinskiy V., Yemelyanov O., Zarytska O., Symak A., Koleshchuk O. (2018). Substantiation of projects that account for risk in the resource-saving technological changes at enterprises. *Eastern-European Journal of Enterprise Technologies*, 6, 1, 6–16. doi: <https://doi.org/10.15587/1729-4061.2018.149942>

Мельничук Ганна Сергіївна

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки, підприємництва та економічної безпеки
Державний податковий університет*

Melnychuk Hanna

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of
Economics, Entrepreneurship and Economic Security
State Tax University*

ORCID: 0000-0002-0640-0334

Данугян Крістіна Артурівна

студентка

Державного податкового університету

Danuhian Kristina

*Student of the
State Tax University*

DOI: 10.25313/2520-2294-2022-10-8311

ОРГАНІЗАЦІЯ ПРОЦЕСУ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ ТА НЕОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ ПІДПРИЄМСТВА

ORGANIZATION OF THE PROCESS OF EFFICIENT MANAGEMENT OF CURRENT AND NON-CURRENT ASSETS OF THE ENTERPRISE

Анотація. Стаття присвячена аналізу оборотних та необоротних активів як невід'ємної частини діяльності підприємства, вплив наявності, складу, якості активів та вплив ефективного управління активами на результативність підприємства. Бувілі, обладнання, сировина, кошти, цінні папери, транспортні засоби, патенти, ліцензії, програмні продукти та інші цінності – все це активи підприємства. Доведено, що ефективне управління активами підприємства необхідне для структуризації, контролю та використання активів з уникненням зайвих залишків, збоїв на виробництві та небажаних витрат. Тим самим застосування ефективного управління оборотними та необоротними активами допомагає вирішити низку функціональних проблем, підвищує конкурентоспроможність та рівень адаптованості на ринку та гарантує високу ефективність використання активів і своєчасне їх оновлення. Розглянуто основні підходи до визначення поняття оборотних та необоротних активів, та управління активами. Було виділено різницю між підходами до управління оборотних та необоротних активів. Сформовано перелік задач які стоять перед ефективним управлінням активами, виділено основні принципи ефективного управління та почергові етапи організації цього процесу. Наведено аналіз особливостей впровадження управління активами для оборотних та необоротних активів в залежності від особливостей та структури, а також продемонстровано важливість оптимізації, підвищення оборотності та мінімізація витрат активів, як одними з обов'язкових завдань в системі управління активами. За результатом проведеного дослідження підтверджено необхідність удосконалення та впровадження ефективного управління оборотними та необоротними активами та залежність дохідності підприємства від їх успішної експлуатації. Також підтверджено роль необхідності нарощування необоротних активів та мінімізації втрат оборотних активів в системі управління активами.

Ключові слова: активи, управління активами підприємства, необоротні активи, оборотні активи, ліквідність активів, оптимізація активів, мінімізація витрат.

Summary. The article is devoted to the analysis of current and non-current assets as an invisible part of business activities, influencing visibility, composition, quality of assets and the impact of effective asset management on the effectiveness of business. *Budivli, obladnannya, syrovina, koshti, tsini paper, transport zabi, patents, licences, software products and other values* – all business activities. It has been shown that the effective management of business assets is necessary for structurization, control of and recovery of assets for the exclusion of foreign surpluses, failures in the production and non-purchasing arrears. By itself, the establishment of effective management of current assets and non-current assets helps to overcome low functional problems, promotes competitiveness and adaptability to the market and guarantees high efficiency of asset management and regular renewal. The main approaches to the definition of the understanding of negotiable and non-current assets, and asset management have been reviewed. It was seen the difference between incomes to the management of current and non-current assets. A number of tasks have been formulated to face effective asset management, the main principles of effective management and the steps of organizing the process have been seen. An analysis of the features in the management of assets for current and non-current assets in the fallow in terms of features and structures was carried out, as well as the importance of optimizing, increasing the turnover and minimizing the cost of assets, as one of the key tasks in the asset management system, was demonstrated. As a result of the investigation carried out, it was confirmed the need to improve and implement the effective management of current and non-current assets and the reliability of business profitability in the form of successful operation. The role of the need to increase non-current assets and minimize the costs of current assets in the asset management system was also confirmed.

Key words: assets, management of business assets, non-current assets, current assets, liquidity of assets, optimization of assets, minimization of losses.

Постановка проблеми. Проблема, що виникає на шляху ефективнішого управління активами, полягає в одноманітності підходів науковців, через що до недосконалостей системи управління не приділяється достатньо уваги. Також відсутність новітніх поглядів та розвитку наукових підходів робить процес розвитку комплексного управління активами повільнішим, особливо в умовах нестабільного економічного середовища.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченням питання необхідності управління активами та варіантами організації процесу займалися такі українські науковці, як І. М. Бойчик [3, 4], М. В. Володькіна [6], І. О. Школьник [14], В. М. Івахненко [9], А. М. Поддєрьогін [12]. Серед зарубіжних вчених в своїх роботах управління активами досліджували І. А. Бланк [2], Дж. К. Ван Хорн [5].

Формулювання цілей статті. Мета статті полягає в дослідженні теоретичних та практичних аспектів управління активами та у виявленні перспектив ефективнішого використання активів підприємством в сучасних умовах господарювання.

Виклад основного матеріалу. Активи є одним із основних засобів підприємства, достатня забезпеченість активами та грамотне використання є одним із факторів підвищення ефективності діяльності підприємства. Як зазначено в Національному положенні (стандарті) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», активи — ресурси, контрольовані підприємством у результаті минулих подій, використання яких, як очікується, призведе до надходження економічних

вигод у майбутньому [11]. Так як активи є невід’ємною частиною виробництва, без них неможлива його життєдіяльність та виконання поставлених цілей виробництва. Але, недостатня увага до управління активами може призвести не тільки до посереднього результату, а й до зайвих витрат.

До необоротних активів включаються засоби праці, які споживаються в процесі використання не одноразово, а протягом тривалого періоду, та зобов’язання до отримання не раніше ніж через 12 місяців. Оборотні активи, на ряду з засобами праці та робочою силою, є одним з основних компонентів продуктивних сил та являють собою грошові кошти та їх еквіваленти, що не обмежені у використанні, а також інші активи підприємства, призначені для реалізації або споживання.

Для того щоб зрозуміти, що є якісною організацією процесу управління активами початку визначимося з визначенням. У пункті 8.1 стандарту ISO 55001:20141 сказано: «Організація має планувати, впроваджувати та керувати процесами, необхідними для відповідності вимогам...» [8]. Далі у пункті йдеться про визначення, впровадження та моніторинг процесів, обробку/моніторинг ризиків, стандарт не диктує певні процеси. Але дає зрозуміти, що управління включає в себе широкий спектр дій від аналізу використання активів в попередні роки та розподілу активів до контролю і подальшого планування їх використання та нарощування.

Для ефективніших результатів треба розглядати та розробляти систему управління оборотними та необоротними активами разом.

Мета управління та фінансового менеджменту в галузі управління необоротними активами — забезпечити своєчасне оновлення та підвищення ефективності використання операційних необоротних активів.

Управління оборотними активами спрямоване забезпечення безперервності поточної діяльності підприємства. Проблема вдосконалення використання оборотних коштів стала ще більш актуальною в умовах формування сучасних ринкових відносин. Інтереси підприємств у реальних економічних умовах потребують повної відповідальності за результати своєї виробничо-фінансової діяльності. Внаслідок того, що фінансове становище підприємств перебуває у прямій залежності від стану оборотних коштів та передбачає співвідношення витрат з результатами господарської діяльності, а також відшкодування витрат власними коштами, підприємства зацікавлені у раціональній організації оборотних коштів — організації їх руху з мінімально можливою сумою для отримання найбільшого економічного ефекту [1].

Оборотні та необоротні активи повинні виконувати конкретні задачі для досягнення ефективної експлуатації та максимальної корисності.

Управління оборотними активами підприємства — завдання непросте, особливо з урахуванням, що до оборотних активів відносять як матеріальні, так і нематеріальні активи. Але для максимізації корисності повинні бути враховані всі фактори які можуть вплинути на процес управління та використання оборотних активів [14].

Склад та структура оборотних активів мають бути оптимальними для підприємства, при цьому має враховуватися не лише поточна ситуація, а й заплановані зміни, також потреба в оборотних активах має бути визначена досить точно: недолік призведе до зупинки виробництва, а надлишок — до зниження показників оборотності та ефективності використання. Всі ці нюанси важливі для ефективності управління та контролю, а також для підвищення ліквідності оборотних активів і забезпеченні безперервного процесу виробництва.

Управління ліквідними активами є досить складним і клопітким процесом. Це зумовлено, по-перше, складною структурою оборотних активів підприємства, по-друге, їх визначальною роллю в забезпеченні господарської діяльності, по-третє, високим ступенем трансформації, який залежить від ліквідності та господарської діяльності підприємства.

ЗАВДАННЯ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ АКТИВАМИ ПІДПРИЄМСТВА	
Оборотні активи	Необоротні активи
Оптимізація обсягу, структури та рентабельності оборотних активів	Обґрунтування вибору методики оцінки необоротних активів
Забезпечення безперервності процесу виробництва	Створення умов для досягнення високої ефективності використання необоротних активів
Підвищення оборотності та рентабельності оборотних активів	Забезпечення постійного оновлення необоротних активів та визначення його форм у процесі простого та розширеного відтворення
Мінімізація втрат оборотних активів у процесі їх зберігання та використання	Визначення потреби в нарощенні необоротних активів для розширення обсягів діяльності
Забезпечення ліквідності та платоспроможності підприємства	Формування необхідного обсягу та оптимізація структури джерел фінансування

Рис. 1. Завдання ефективного управління активами підприємства

Джерело: розроблено на основі [10; 13; 14]

Натомість забезпечення ліквідності та платоспроможності потребує ліквідності поточних активів, і вона повинна бути достатньою для підтримки платоспроможності бізнесу на основі поточних фінансових зобов'язань. Це завдання управління вирішується шляхом постійного контролю розміру ліквідних активів у вигляді повністю ліквідних грошей, а також забезпечення відповідної частини високоліквідних активів у вигляді ліквідних фінансових вкладень та інших активів, які можуть бути швидко конвертовані в готівку, якщо необхідно. Використання активів у найбільш ефективних та прибуткових напрямках діяльності підвищує їхню рентабельність. Якщо вид діяльності не приносить доходу, або його рівень недостатньо високий, необхідно вжити заходів щодо покращення ситуації, або ліквідувати його. Активи потрібно використовувати там, де вони приносять зиск компанії. Якщо використовувати їх у збитковій діяльності, їхня рентабельність буде низька. Забезпечення ліквідності та платоспроможності досягається шляхом поєднання у складі різних за ліквідністю активів. Наприклад, наявність великого обсягу високоліквідних активів не приносить додаткового прибутку, вони також втрачають вартості під впливом інфляції. Однак вони забезпечують високий рівень платоспроможності компанії.

Забезпечення потреби та достатності активів для здійснення виробничої діяльності також одне з основних завдань управління активами. Для функціонування підприємства потрібні цех, обладнання, сировина та матеріали, і навіть кошти на оплату першочергових витрат. Нестача майна та коштів не дозволяє вести виробництво у запланованих обсягах. Якщо власного капіталу не вистачає, варто задуматися про пошук та залучення додаткових, позикових джерел капіталу на формування активів.

Оптимізація обсягу, та використання активів здійснюється в трьох напрямках — забезпечення виробничого циклу з допомогою управління потоками активів; забезпечення необхідної кількості активів задля забезпечення безперервної діяльності; мінімізація шлюбу та втрат сировини та відходів за результатами та в ході виробництва. Простоювання у виробництві означають збитки та недоотримані доходи.

Оптимізувати структуру активів необхідно — щодо оптимального співвідношення різних їх видів дається оцінка ліквідності підприємства, визначаються шляхи її підвищення та поліпшення господарську діяльність.

Сам процес займає три етапи:

1. Аналізується склад необоротних активів. Визначається частина активних активів, що найбільш використовуються в операційній діяльності, і пасивних активів.

2. Розраховується оптимальне співвідношення активних та пасивних необоротних активів. На цьому етапі неправильно вважати, що пасивні необоротні активи необхідно мінімізувати. До їх складу входять будівлі, споруди, дороге обладнання — без них неможливий ефективний і безперервний виробничий цикл.

3. Оптимізація оборотних активів. Також дотримуємося балансу між високоліквідними коштами, дебіторською заборгованістю та наявністю сировини та матеріалів на складах. Необхідно зважати на особливості основного виду економічної діяльності, фактори виробничого циклу, а також ліквідність різних видів оборотних активів.

При цьому при управлінні активами не треба забувати, що потрібно підтримувати баланс та комплексно оцінювати позитивні та негативні сторони оборотних та необоротних активів для ясності фактичної ситуації та результатів [1]. Можемо зробити висновок, що управління активами представляє систему методів та принципів управління майном компанії, а також сам процес прийняття управлінських рішень щодо таких активів. Головна стратегічна мета цього процесу — збільшити величину активів підприємства, підвищити вартість бізнесу загалом.

Щоб правильно організувати та структурувати процес управління активами та їх оптимізації, потрібно врахувати такі фактори:

1. Сукупність активів компанії формується з урахуванням її стратегії розвитку, можливих перспектив, економічних особливостей ринку та регіонального сегмента. Відсутність протиріч із цілями створення самої організації це основний пріоритет. Наприклад, податківцям може здатися дивним, що більшу частку активів компанії металургійного сектора становлять короткострокові фінансові вкладення за відсутності об'єктів основних засобів.

2. Сукупність активів формується в такий спосіб, щоб забезпечити виробництво, при тому враховується відповідність структурі підприємства. У ході діяльності склад активів повинен зазнавати деяких змін, підлаштовуючись під асортимент продукції, що випускається. Наприклад, якщо кондитерська компанія почала виробництво чізкейків, необхідно придбати піч та морозильну камеру для зберігання продуктів.

3. Розумний вибір активів. Купувати активи необхідно з урахуванням максимально можли-

вої вигоди від їх використання. Низька вартість обладнання у постачальника може свідчити про погану якість, невеликий термін використання, швидке старіння. Занадто дороге обладнання здебільшого має на увазі необдумані витрати на їх придбання без можливості суттєво збільшити прибуток від використання такого активу. Баланс ціни та очікуваних вигод — ось головний принцип вибору активу до придбання.

4. Баланс у складі активів, виходячи з ліквідності. Варто відзначити, що дотриматися цього принципу буває складно — потрібно проаналізувати наявне майно, скласти перелік активів, які мають у перспективі забезпечити досягнення ключових показників діяльності. І прагнути привести фактичну наявність активів до запланованого. У складі активів будь-якої компанії повинні бути як високоліквідні активи (гроші на рахунках), щоб своєчасно розраховуватися за своїми зобов'язаннями, так і низьколіквідні активи (наприклад, кошти у вигляді будівель, обладнання), які забезпечують виробничий цикл. А ось у яких пропорціях — це завдання для керівника.

5. Взаємозамінність — формувати сукупність активів необхідно з урахуванням їхньої можливої взаємозамінності. Наприклад, один верстат вийшов із ладу. В наявності повинні бути запасні частини для ремонту або обладнання, здатне взяти на себе функції верстата в ремонті. Тільки так можна забезпечити безперервність виробництва. Якщо активи не взаємозамінні, тоді існує ризик простою, особливо, якщо в компанії тільки активи, які використовуються тривалий час або немає оновлення.

Виходячи з великої кількості варіантів шляхів підвищення ефективності експлуатації активів, та нюансів які можуть виникати на підприємстві, то не всі фактори можуть бути пропрацьовані та не всі завдання виконані. Тому система управління підбирається індивідуально враховуючи особливості підприємства. Для оцінки ефективності збудованої системи управління треба проаналізувати чи всі нюанси враховуються та чи ефективно розподіляються та використовуються наявні у компанії активи використовуючи горизонтальний, вертикальний та порівняльний аналіз.

При використанні горизонтального аналізу оцінюється зміна величини активів у поступовій динаміці кілька періодів, темпи зростання вартості активів за видами. Джерелом даних є реєстри бухгалтерського обліку за рахунками. Аналіз дозволяє виявити напрями та причину зміни вели-

чини активів. Результати використовуються для прогнозування подальших змін та при стратегічному плануванні ключових показників.

Вертикальний аналіз — метод аналізу, де оцінюється структура активів з розрахунку питомої ваги кожного виду у всій сукупності. Здійснюється по підприємству загалом, по структурним підрозділам. Результати вертикального аналізу використовуються для:

- оцінки ефективності використання активів виходячи із видів діяльності;
- оцінки ефективності використання активів по підприємству та відокремлено по підрозділах;
- аналізу оборотності активів, і навіть визначення ключових показників ефективності діяльності.

Порівняльний аналіз використовується для порівняння даних компанії зі середньогалузевими значеннями, а також зі значеннями по галузі. Результати дають уявлення конкурентоспроможності підприємства міста і виявляють резерви збільшення груп необхідних активів.

Для оцінки ефективності управління активами економісти використовують показники оборотності активів. Вони є індикаторами ділової активності підприємства. Вихідними даними для розрахунку служать відомості про виручку організації за період, а також про середньорічну величину активів підприємства в цілому або за окремими видами. Відомості про виручку беруться зі звіту про фінансові результати, величину активів — з бухгалтерського балансу. Нормативні значення зазвичай відсутні, оскільки залежать від галузевих особливостей виробництва.

Про прибутковість компанії прийнято судити за показниками рентабельності. Загалом, рентабельність активів розраховують, як ставлення чистий прибуток до середньорічній величині активів загалом, чи з окремим видам. Результати показують, який прибуток приносить кожен вкладений карбованець на активи підприємства.

Висновки. Таким чином, враховуючи особливості зовнішніх умов ринку, особливості структури та діяльності підприємства можна скласти систему управління активами, яка могла би забезпечити безперервне та своєчасне оновлення, постійний аналіз, створення умов та забезпечення високої ефективності використання, мінімізації витрат та грамотну оптимізацію обсягу, структури та рентабельності необоротних та оборотних активів. Тобто ефективне управління активами може напряму вплинути на прибутковість підприємства або оптимізувати процеси задля зменшення витрат.

Література

1. Безрукова Т.Л., Шанін І.І., Якуніна А.П. Управління оборотними активами. Успіхи сучасного природознавства. 2015. № 1–1. С. 102–105.
2. Бланк І.А. Управління активами. К.: Ніка-Центр, Ельга, 2000. 270 с.
3. Бойчик І.М., Харів П.С., Хопчан М.І., Піча Ю.В., Економіка підприємства: Навч. посіб., 2-ге вид., виправлене і доповнене. К.: «Каравела», Львів: «Новий світ-2000», 2007. 362 с.
4. Бойчик І.М. Економіка підприємства: підручник / І.М. Бойчик. К.: Кондор, 2016.
5. Ван Хорн Дж.К. Основи управління фінансами. Пер. з англ. М.: 2003. 800 с.
6. Володькіна М.В. Організація управління промисловим підприємством. Навчальний посібник. К.: КНЕУ, 2011.
7. Дробишева О.О., Похильченко І.М. Роль оборотних засобів у виробничому процесі. О.О. Дробишева, І.М. Похильченко. URL: http://www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia_6_136.pdf
8. ДСТУ ISO 55001:2019 Управління активами. Системи управління. Вимоги (ISO 55001:2014, IDT). URL: http://online.budstandart.com/ua/catalog/doc-page.html?id_doc=87900
9. Івахненко В.М. Курс економічного аналізу: Навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц.. В.М. Івахненко, М.І. Горбаток. [Вид. 2-ге, перероб. і доп.]. К.: КНЕУ, 2005.
10. Кремень О.І. Комплексний аналіз ефективності управління активами підприємства. О.І. Кремень, Р.Л. Мосійчук, В.М. Кремень // Бізнес Інформ. 2019. № 8. С. 202–210.
11. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності». URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.
12. Поддєрьогін А.М., Буряк Л.Д., Нам Г.Г., Павліковський А.М., Павловська О.В., Потій В. З., Куліш А.П., Терещенко О.О., Шульга Н.П., Булгакова С.А. Фінанси підприємств: Підручник / Керівник авт. кол. і наук. ред. проф. А.М. Поддєрьогін. 3-тє вид., перероб. та доп. К.: КНЕУ, 2000. 460 с.
13. Подольська В.О., Яріш О.В. Фінансовий аналіз: навч. посіб. Київ: Центр навчальної літератури, 2009. 488 с.
14. Школьник І.О. Фінансовий менеджмент: навч. посібник. За ред. д-ра екон. наук І.О. Школьник та канд. екон. наук В.М. Кремень. Суми, 2014. 427 с.

References

1. Bezrukova T.L., Shanin I.I., Yakunina A.P. Upravlinnia oborotnymy aktyvamy. Uspikhy suchasnoho pryrodoznavstva. 2015. № 1–1. S. 102–105.
2. Blank I.A. Upravlinnia aktyvamy. K.: Nika-Tsentr, Elha, 2000. 270 s.
3. Boichyk I.M., Khariv P.S., Khopchan M.I., Picha Yu.V., Ekonomika pidpriemstva: Navch. posib., 2-he vyd., vypravlene i dopovnene. K.: «Karavela», Lviv: «Novyi svit-2000», 2007. 362 s.
4. Boichyk I.M. Ekonomika pidpriemstva: pidruchnyk / I.M. Boichyk. K.: Kondor, 2016.
5. Van Khorn Dzh.K. Onovy upravlinnia finansamy. Per. z anhl. M.: 2003. 800 s.
6. Volodkina M.V. Orhanizatsiia upravlinnia promyslovym pidpriemstvom. Navchalnyi posibnyk. K.: KNEU, 2011.
7. Drobysheva O.O., Pokhylchenko I.M. Rol oborotnykh zasobiv u vyrobnychomu protsesi. O.O. Drobysheva, I.M. Pokhylchenko. URL: http://www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia_6_136.pdf
8. DSTU ISO 55001:2019 Upravlinnia aktyvamy. Systemy upravlinnia. Vymohy (ISO 55001:2014, IDT). URL: http://online.budstandart.com/ua/catalog/doc-page.html?id_doc=87900
9. Ivakhnenko V.M. Kurs ekonomichnoho analizu: Navch.-metod. posib. dlia samost. vyvch. dysts.. V.M. Ivakhnenko, M.I. Horbatok. [Vyd. 2-he, pererob. i dop.]. K.: KNEU, 2005.
10. Kremen O.I. Kompleksnyi analiz efektyvnosti upravlinnia aktyvamy pidpriemstva. O.I. Kremen, R.L. Mosiichuk, V.M. Kremen // Biznes Inform. 2019. № 8. С. 202–210.
11. Natsionalne polozhennia (standart) bukhgalterskoho obliku 1 «Zahalni vymohy do finansovoi zvitnosti». URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.
12. Poddierohin A.M., Buriak L.D., Nam H.H., Pavlikovskyi A.M., Pavlovska O.V., Potii V. Z., Kulish A.P., Tereshchenko O.O., Shulha N.P., Bulhakova S.A. Finansy pidpriemstv: Pidruchnyk / Kerivnyk avt. kol. i nauk. red. prof. A.M. Poddierohin. 3-tie vyd., pererob. ta dop. K.: KNEU, 2000. 460 s.
13. Podolska V.O., Yarish O.V. Finansovyi analiz: navch. posib. Kyiv: Tsentr navchalnoi literatury, 2009. 488 s.
14. Shkolnyk I.O. Finansovyi menedzhment: navch. posibnyk. Za red. d-ra ekon. nauk I.O. Shkolnyk ta kand. ekon. nauk V.M. Kremen. Sumy, 2014. 427 s.

Мороз Євген Олександрович

аспірант кафедри економічної теорії

Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана

Moroz Yevhen

Postgraduate of the Economic Theory Department

Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

ORCID: 0000-0002-4558-8034

DOI: 10.25313/2520-2294-2022-10-8309

МЕЖІ ПОЛІТИЧНОЇ ВЛАДИ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ ПОСТСОЦІАЛІСТИЧНИХ СИСТЕМ

LIMITS OF POLITICAL POWER IN THE CONDITIONS OF ECONOMIC TRANSFORMATION IN POST-SOCIALIST SYSTEMS

Анотація. Акцентовано увагу на межах політичної влади у розрізі економічної трансформації постсоціалістичних країн. Вказано, що питання меж політичної влади залишається актуальним і має вивчатися науковцями і на сьогоднішній день. Досліджено зміст меж політичної влади в Україні, а також інших постсоціалістичних країнах. Проведено дослідження меж політичної влади із використанням історичного та компаративістського методу. Розглянуто сутність і зміст категорій «політична влада» та «трансформація», а також виникнення меж політичної влади у зв'язку із трансформаційними процесами, що відбувалися в постсоціалістичних системах.

Визначено взаємодію, взаємозв'язок та взаємозалежність між економічною трансформацією та межами політичної влади, в умовах яких вона відбувається. Результати дослідження засвідчують наявність негативних ефектів, що виникли під час реформ на перших етапах постсоціалістичної трансформації та впливають на межі політичної влади і пошук ефективної політики, яка б обмежувала її роль в економічних процесах. Наголошено, що вплив політичної влади мав істотне значення на розвиток трансформаційних процесів в Україні.

На основі функцій політичної влади та параметрів її меж у системі розглянуті основні характеристики її впливу на економічну трансформацію, а також відмінності між Україною та іншими постсоціалістичними країнами. Вказані суперечності, які виникли внаслідок змін пріоритетів та функцій політичної влади, а також те, яким чином це вплинуло на розвиток процесу постсоціалістичної трансформації.

Визначено роль і значення меж політичної влади в умовах постсоціалістичної трансформації. Сформульовано цільові пріоритети розвитку політичної влади, яка повинна включати соціальну оптимізацію, згладження наслідків реформ, публічний та самоконтроль. Зроблено висновки щодо необхідності змін функцій влади, виходячи із поточного стану економічної системи України та продовження процесу постсоціалістичної трансформації.

Ключові слова: політична влада, економічна трансформація, постсоціалістична система.

Summary. Attention is focused on the limits of political power in the context of the economic transformation in post-socialist countries. It is indicated that the question of political power's limits remains relevant and should be studied by scientists even today. The content political power's boundaries in Ukraine, as well as other post-socialist countries, has been studied. The research of political power's limits was carried out using the historical and comparative methods. The essence and content in such categories as «political power» and «transformation» are considered, as well as the emergence of political power's limits in connection with the transformational processes that took place in post-socialist systems.

The interaction, relationship and interdependence between the economic transformation and limits of political power are determined. The results of the study testify the presence of negative effects that arose during the reforms at the first stages of the post-socialist transformation and affected limits of political power and search for an effective policy that would limit its role in economic processes. It was emphasized that the influence of political power had a significant impact on the development of transformational processes in Ukraine.

Based on functions of political power and parameters of its limits in the system, the main characteristics of its influence on economic transformation, as well as differences between Ukraine and other post-socialist countries, are considered. Contradictions that arose as a result of changes in priorities and functions of political power are indicated, as well as how it is affected on development of the process of post-socialist transformation.

The role and significance of political power's limits in conditions of post-socialist transformation are determined. Target priorities for development of political power are formulated, which should include social optimization, smoothing consequences of reforms, public and self-control. Conclusions are made regarding the need to change functions of power, based on the current state of the Ukraine's economic system and the continuation of post-socialist transformation process.

Key words: political power, economic transformation, post-socialist system.

Постановка проблеми. Друга половина ХХ сторіччя у працях західних науковців ознаменувалася боротьбою двох ідеологічно різних концепцій: капіталізму та соціалізму. Боротьба між цими ідеологіями мала геополітичний характер, а мета двох блоків (соціалістичного та капіталістичного) полягала в тому, щоб одержати перемогу один над одним. Капіталізм, протистояв соціалізму із зауваженнями щодо його економічної ірраціональності та неефективності у зв'язку із руйнуванням інституційних та духовних основ «хорошої економіки». Більше того: соціалізм, згідно поглядів його критиків, виступав повною протилежністю не лише економіці, але й політичній свободі.

З тих же часів на перший план вийшло питання меж політичної влади. Очевидно, що в умовах державної монополії на встановлення директив та планів в економічній сфері, політична влада увібрала у себе значно ширший спектр завдань та функцій, аніж вплив, який спостерігався у західних країнах з існуючою капіталістичною системою. У підсумку боротьба між ідеологічними концепціями закінчилася перемогою капіталізму: з кінця 80-х років ХХ сторіччя почав спостерігатися занепад соціалістичних режимів. Відповідно, уряди цих країн поставили перед собою мету реформувати економіку, хоча відповідні зміни почали спостерігатися вже із зламом старої соціалістичної системи. Побудова ринкової (капіталістичної) системи у реаліях постсоціалістичних країн виглядала закономірним кроком у їхньому подальшому розвитку.

Аналіз досліджень і публікацій. Визначенням меж політичної влади в умовах процесу економічної трансформації в постсоціалістичних країнах займалися багато вітчизняних та іноземних економістів. Аналіз меж політичної влади в умовах трансформації економічних систем, ролі та функцій, які вони мали виконувати, а також їхнього впливу на соціальну сферу здійснювали такі вчені, як Я. Корнаї [2], Д. Белл [5], В. Баумоль [10], а також В. Геець [1], М. Галабурда [7], М. Козловець [9] та багато інших.

Формулювання цілей статті. На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження: опис, визначення сутності економічної трансформації та формулювання меж політичної влади за відповідних умов, ролі та функції політичної сфери на трансформаційний процес. Окрім цього, слід виокремити наступні напрями роботи: аналіз особливостей меж політичної влади в Україні, порівняння ролі та функції державного сектору в інших постсоціалістичних системах із врахуванням особливостей їхнього розвитку, вплив влади на соціальну сферу, а також визначення подальшого вектору руху української економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Економічна трансформація містить в собі два взаємозалежних процеси, які діють окремо один від одного. Перший процес має інституціональний характер — впровадження таких умов у середовище певної країни, яке б сприяло проведенню структурних змін, які впливають на рівень трансакційних витрат. У той час, як другий процес пов'язаний саме із структурними змінами на мікроекономічному рівні, які сприяють ефективному розвитку всередині секторів та галузей економіки, підвищують їх конкурентоспроможність.

Процес економічної трансформації у постсоціалістичних країнах було розпочато у зв'язку із глибокою кризою системи господарювання наприкінці ХХ сторіччя. Причини кризи соціалістичної системи лежать одразу у кількох площинах: політичній, економічній, соціальній, інституціональній, адже роль та значення держави в соціалістичній системі було досить вагомим. А принципи, на яких була побудована ця система (тоталітаризм, егалітаризм та відсутність ринку) лише на короткостроковому етапі існування соціалізму виявилися ефективними. У довгостроковий період система, в якій була відсутня належна мотивація до праці та існували численні обмеження (відсутність приватної власності, підприємництва, закриті кордони та інше), навіть за умов розвинутої (порівняно з іншими секторами) промисловості не була життєздатною.

Визначили необхідність у трансформаційних перетвореннях і протиріччя між політичною та соціальною системою, які утворилися у заключний період існування соціалістичних систем. Політична влада, попри масовий характер впливу на економіку шляхом прямого регулювання процесів, виявлялася нездатною відповідати на запити суспільства, внаслідок чого тіньова економіка продовжувала розширюватися та існувати паралельно із легальною.

У часи існування соціалістичної системи політичну владу дуже часто ототожнювали зі збірним терміном «держава». Український економіст В. Гесць звертає увагу, що в західній економічній думці термін «держава» ототожнюють з «національна держава», у той час, як на сьогоднішній день «цей історично обумовлений феномен починає кардинально трансформуватися, оскільки виникають інші політичні формування, транснаціональні, професійні і, особливо, громадські утворення, які взагалі не мають чітко визначеної національної прив'язки, але значною мірою впливають, у тому числі, і на зміст сучасного розуміння особливо суверенітету національної держави» [1, с. 9]. Яскравим прикладом такого формування є Європейський Союз, який хоча і є об'єднанням суверенних держав, проте здатен впроваджувати свою політику щодо тих чи інших питань.

Реформування економіки постсоціалістичних країн не могло відбутися без відповідних змін у політичній системі, зокрема у відносинах влади. Монополія на владу, яка була притаманна соціалістичним країнам, означала, що влада здатна чинити суттєвий тиск на усі сфери життя, у тому числі й на економічні відносини. Відповідно, межі політичної влади у такій системі були досить широкими: увесь економічний цикл виробництво-обмін-розподіл-споживання прямо або опосередковано контролювався владою:

- виробництво: державний апарат готував директиви та плани відносно того, що вироблятиметься у країні. Так, наприклад, у роки соціалізму Радянський Союз приділяв суттєву увагу фінансуванню військово-промислового комплексу;
- обмін: виробництво товарів мало відбуватися разом із випуском у обіг грошей (універсального еквіваленту), який поєднував виробника та споживача, а також із контролем над цінами. Разом із тим, вплив також мав монопольний характер у зв'язку із відсутністю комерційних банків, які б надавали кредити підприємцям або ж населенню.
- розподіл: державний апарат напряму розподіляв кошти на ті чи інші галузі виробництва

- споживання: відсутність конкуренції на ринку між виробниками (прямий вплив), наявність дефіциту споживчих товарів (опосередкований вплив).

Із запуском процесу постсоціалістичної трансформації країни мали позбутися щойнакнайменше опосередкованого впливу держави на споживання у країні, створивши конкуренцію на ринку та наситивши ринок споживчими товарами. А також суттєво послабити вплив на виробництво, прибравши планово-директивну систему. Єдиний вплив, який мав залишатися за державою — розподіл галузевого фінансування (стратегічні підприємства продовжували перебувати під контролем держави).

Чому обмеження впливу політичної влади має значення? Політична система є невід'ємною складовою загальної системи, в яких поруч співіснують економіка та соціум. Від структури політичної системи залежить подальший вектор розвитку економіки, яка, в свою чергу, визначає добробут населення (розвиненість соціальної системи). Відповідну залежність однієї системи від іншої описували багато відомих економістів, зокрема Я. Корнаї у своїй праці «Соціалістична система: політична економія комунізму».

Французькі економісти С. Чарльз та І. Ель-Каруні погоджуються із поглядами Корнаї щодо залежності однієї системи від іншої. Розглядаючи його «блокову» схему економічної системи (політична влада, право власності, механізм координації, економічна сфера, соціальна сфера) вони, водночас, вживають свою інтерпретацію останнім двом блокам [2, с. 388–389]. Зокрема, економічну сферу вони пов'язують із «поведінкою» самої системи (наприклад, чи є економіка плановою або ж яким є характер впливу держави на економічні процеси). Відповідно, вплив економіки на соціальну сферу є, на думку вчених, «економічним феноменом» та визначає характер економічного зростання, існування дефіциту на ринку товарів, безробіття на ринку праці та інших індикаторів, які є економічним відображенням цільової функції [3, с. 3].

Крім того, перші три блоки Корнаї, на думку вчених, можна об'єднати у ще один більший — інституціональний блок. Четвертий та п'ятий блоки відображають «економічний феномен» та залежать саме від характеристик інституціональної надбудови, у якій існує система. Тобто, навіть наявність деяких соціалістичних елементів у системі не свідчить про відмову від капіталізму. У Франції або Німеччині, наприклад, державний сектор економіки також відіграє важливу роль в економічних процесах. Проте оскільки інші елементи системи,

передусім ті, що належать до інституціональної надбудови, суперечать постулатам соціалізму, і французька, і німецька економіки за своєю суттю є саме капіталістичними. Водночас, залежність між цими системами насправді не є односторонньою: якщо цільова функція не відповідає запитам суспільства, відповідають протиріччя між елементами самої системи, що у підсумку й призводить до необхідності зміни цієї цільової функції.

Погоджуються із цією тезою і німецькі вчені Г. Бест, Р. Гебауер та А. Зельхайзер. Вони звертають увагу, що на початковому етапі постсоціалістичної трансформації уряди більшості країн інтегрували у систему інститути, які вже тривалий час діяли у західних капіталістичних країнах. Причому впровадженням цих інститутів займалися еліти: вони не утворювалися як результат запитів суспільства або ж не виносилися на широке обговорення. Проте з часом нова система інститутів сприяла приборканню негативних наслідків від трансформації та стала передумовою до подальшої побудови ринкової системи [4, с. 8].

Чи була вищезазначена стратегія інтеграції нових інститутів ризикованою? Так, оскільки постсоціалістичні країни, окрім системних відмінностей, також мали власний path dependence — теорія залежності від шляху, яка говорить, що кожна країна має свій унікальний досвід. Наприклад, Україна за останні 100 років пройшла процес соціалістичної трансформації в складі СРСР, побудови соціалізму, а також перебуває у процесі постсоціалістичної трансформації, який було запущено в момент кризи соціалістичної системи. Власне, саме path dependence і є однією із відповідей на питання, чому процес постсоціалістичної трансформації проходив в Україні інакше, аніж у Польщі, Чехії та інших країнах. Тобто навіть в умовах, коли постсоціалістична система «позичала» інститути у західних капіталістичних країн, вона все одно враховувала відмінності між ними. Це впливало на відношення до еліт та політичної влади з точки зору легітимності і, відповідно, на ефективність тієї політики, яку вони намагалися впровадити.

У Китаї, на відміну від східноєвропейських та пострадянських країн, вирішили йти своїм шляхом розвитку. Сучасна постсоціалістична система Китаю є формально однопартійною (насправді у парламенті Китаю представлені й інші партії, проте абсолютна влада саме за Комуністичною). Однак головною особливістю політичної системи Китаю є побудова на засадах меритократії, що суттєво її відрізняє від політичної системи сучас-

ної України, Польщі чи інших постсоціалістичних країн.

Суть меритократії, як зазначає у своїй праці «Китайська модель. Політична меритократія та межі демократії» відомий вчений Деніел Белл, полягає у тому, що політична система повинна прагнути відбору лідерів із найвищими здібностями й чеснотами, а не економічних принципів управління розподілом добробуту в суспільстві. Тобто, політична система та управлінці, які її представляють, мусять відповідати передусім на запити, які формуються у суспільстві. З іншого боку, ці ж управлінці мусять формувати політику, орієнтовану на довгостроковий період, формуючи у соціумі той або інший набір цінностей [5, с. 231].

«Політичний вибір» Китаю на користь меритократії також став і одним із чинників вражаючих темпів економічного зростання, які спостерігалися у країні за останні 40 років. Починаючи з 1977 року, у Китаї, згідно даних Світового банку, не спостерігалось жодного року, коли темпи економічного зростання були від'ємними:

- 1977–1987 рр: 5.2% — 15.2%
- 1987–1997 рр: 3.9% — 14.2%
- 1997–2007 рр: 7.6% — 14.2%
- 2007–2017 рр: 6.8% — 10.6% [6].

Із проголошенням курсу на побудову ринкової економіки, постсоціалістичні країни та їхні уряди також повинні були зняти обмеження щодо зовнішньої торгівлі. «Законсервованість» економіки і обмежений характер торгівлі (соціалістичні країни вступали у торгові зв'язки з іншими країнами, але лише на рівні урядів країн) мали залишитися у минулому, у той час, як зняття обмежень відкривало нові можливості:

- участь у міжнародній торгівлі відкривала постсоціалістичним країнам доступ до нових технологій, що створювало передумови для розвитку власного виробництва з метою зростання конкурентоспроможності на світовому ринку;
- залучення кредитних ресурсів на зовнішніх ринках;
- розвиток експортоорієнтованої моделі: насичення товарами не лише власного ринку, але й пошук інших ринків збуту;
- відкриття для внутрішнього ринку товарів та послуг, які не виробляються всередині країни.

Головною загрозою для постсоціалістичних країн за умов відкриття кордонів стало зменшення ВВП за рахунок від'ємного сальдо торгівельного балансу. Розвинені економіки використовували перевагу у високотехнологічній продукції після того, як постсоціалістичні країни відкрили свої

ринки для їхньої продукції. Тому державі потрібно було шукати інші шляхи впливу (впровадження квот або ж високі мита) для того, щоб обмежувати рівень імпорту або ж максимізацію власної вигоди (податкові надходження) для того, щоб компенсувати негативні наслідки від цього. Кінцева мета — зростання експорту до рівня, коли б він переважав імпорт. Китаю це вдалося, у той час, як інші постсоціалістичні країни зіштовхнулися у цьому сенсі із серйозними проблемами.

Не менш важливим є вплив держави на ціноутворення всередині країни. Після проголошення побудови ринкової системи на початковому етапі більшість постсоціалістичних країн зіштовхнулися із серйозною проблемою у вигляді гіперінфляції, через яку обезцінювалася національна валюта. Насправді ж, соціалістична система «приховувала» інфляцію, яка є природним явищем для будь-якої економіки. Проте якщо в одному випадку це приховування було елементом ідеологічної системи, яку намагалася нав'язати влада, то в іншому для приховування влади використовувалися саме економічні важелі влади на ціноутворення.

На сьогоднішній день, держава зберігає за собою часткову монополію на ціноутворення на тих підприємствах, які залишаються під її контролем. Однак у більшості випадків ціни на товари та послуги встановлюються приватним сектором. А самі підходи до контролю рівня інфляції мають зовсім інший характер: держава використовує інструменти фіскально-бюджетної та грошово-кредитної політики для того, щоб обмежити її зростання.

Змінився вплив держави і завдяки появі сучасної грошово-кредитної політики. Поява кредитних установ (у першу чергу комерційних банків) сформували зовсім іншу систему важелів, які перебувають під владним контролем. Тепер участь держави не зводиться лише до емісії («друку») грошей — механізм відсоткової ставки, підтримка валютного курсу вийшли на перший план. А джерелами фінансування стали операції як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

Яскравим прикладом того, як зміни у межах політичної влади вплинули на розвиток трансформаційного процесу, стали реформи у Польщі. Попри демократичний вибір реформаторів, які прийшли до влади з метою побудови ринкової економіки, сам принцип відбору у певній мірі був схожий на китайський: суспільство обирало собі урядовців, виходячи із цільової функції, в основі якої була приватна власність та підтримка підприємництва. Це відобразилося на тому, що

на початковій стадії Польща, яка також відчувала суттєві біфуркації, пов'язані зі змінами на інституціональному рівні, змогла впровадити такі інструменти макроекономічної стабілізації, які б не суперечили цільовій функції. Польський уряд встановив контроль над грошовою пропозицією, обліковою ставкою, а також сформував таку бюджетну політику, завдяки чому було досягнуто лібералізації цін, зростанню обсягів зовнішньої торгівлі, а також дедоларизації. А розвиток малого та середнього бізнесу сприяв тому, що Польща, попри серйозні негативні ефекти від лібералізації цін та зменшення реальних доходів на початковій стадії трансформаційного процесу, змогла через кілька років показувати стабільні темпи економічного зростання.

У пострадянських країнах перетворення у відносинах власності мали свої особливості та негативні аспекти. На початковому періоді в Україні та інших країнах спостерігався процес роздержавлення економіки. Як зазначають учені М. Галабурда та Г. Кириллова, «процес переходу від адміністративно-централізованої системи з високим рівнем державного втручання до ліберального ринкового порядку припускає широкий перерозподіл господарських повноважень і прав власності від держави до приватних суб'єктів ринкового господарювання». Водночас, із перерозподілом господарських повноважень та процесами масової приватизації, які спостерігалися на початковій стадії постсоціалістичної трансформації, виникла одразу низка суперечностей, які унеможливлювали досягнення поставлених задач:

- жодна з програм приватизації так і не досягла заявлених цілей;
- відсутність у вже приватизованих об'єктів «ефективного власника», що дозволило б забезпечити максимізацію задоволення потреб у суспільстві;
- невідповідність реальних надходжень від приватизації і запланованих;
- приватизація монополій, яка не тільки зменшує економічну ефективність, а й може призвести до економічного і політичного диктату;
- дисконтування майбутнього через приватизацію високоприбуткових підприємств;
- більшість об'єктів приватизації вимагає від держави вибору з-поміж сьогодишнього державного забезпечення благами та з-поміж їх забезпечення в майбутньому [7, с. 10].

Чеські економісти Павел Махонін, Мілан Тучек та Мартін Некола звернули увагу на інший бік політичного впливу на розвиток економіки — роль еліт. Вони зазначили, що на початкових етапах економіч-

ної трансформації у суспільстві паралельно існували стара та нова соціальні та культурно-цивілізаційні структури, які зіштовхнулися одна з одною. Стара («соціалістична») структура — те, що залишилося від бюрократичних та егалітарних зв'язків у системі, у той час, як нова («постсоціалістична») — те, що виникло уже під час трансформаційного процесу. Причому нову культурно-цивілізаційну структуру вчені, як і Деніел Белл, пояснюють особливістю політичного розвитку в Китаї, також ототожнюють з меритократією, звертаючи увагу на те, що завдяки елітам систему вдалося трансформувати саме на політичному рівні [8, с. 539].

Чи можна ставити знак рівності між роллю еліт у постсоціалістичному Китаї та країнах Східної Європи, виходячи із політичного впливу на інші сфери життя? На перший погляд, засадничі речі, які вони проголошують, є досить схожими. Будуючи нову економічну систему, в уряді та суспільстві мали бути сформовані основні пріоритети, які вкладаються у її цільову функцію. Це ті напрямки державної політики, на які чиниться політичний вплив у зв'язку із неможливістю ринку самостійно врегулювати та вирішити ці проблеми.

Нові еліти не могли виникнути без відповідних змін у соціальній структурі населення. У західних країнах, як зазначає вчений М. Козловець, «зміни в соціальній структурі відбувалися під впливом нових виробничих та інформаційних технологій, зростання матеріального добробуту людей, зміщення їх ціннісних орієнтацій на користь вільного часу і культури, розширення міжособистісних зв'язків і відносин» [9, с. 42]. Крім того, зміни відбувалися і всередині самого робітничого класу, який в умовах постіндустріальної економіки (а у випадку із постсоціалістичними країнами — і під час трансформаційного процесу) має безліч перехідних рівнів та є диференційованим.

Пройшовши початковий етап постсоціалістичної трансформації, урядам більшості країн вдалося сформулювати нове політично стабільне середовище, у якому саме розвиток приватної форми власності відіграв важливе значення. На відміну від часів соціалізму, де пучок прав власності був розмитий, і ніхто не ніс пряму відповідальність за використання об'єкта власності.

Формування політично стабільного середовища уможливило реалізацію іншої цілі: активне поширення приватної форми власності. Проявом реалізації приватної власності можна вважати утворення та поширення класу підприємців, що тривалий час або був заборонений в епоху соціалізму, або ж не мав достатньо високого значення. Важливість

підприємницької діяльності більшість економістів пояснюють із економічним зростанням: якщо підприємницький сектор достатньо розвинутий і не має жодних перепон з боку державних органів влади, то економічне зростання в цих країнах, як правило, є вищим. Баумоль, зокрема, ще за 20–25 років до початку трансформаційних процесів у постсоціалістичних країнах писав, що «центральне питання, з яким зіштовхується кожна ринкова економіка, пов'язане з тим, як стимулювати підприємницьку активність» [10, с. 894]. Для постсоціалістичної системи, яка ще почала освоювати для себе нову дійсність, пошук відповіді на це питання було надзвичайно важливо.

З іншого боку, очевидно, що навіть засадничі речі державної політики (освіта, охорона здоров'я, наука, підтримка малозабезпечених верств населення) чи навіть пошук оптимальної комбінації «інфляція-безробіття» або ж балансу у податковій політики є особливими для кожної країни. Роль політичної еліти у такому разі має на меті вирішення двох задач: 1) реалізація державної політики із врахуванням цільової функції; 2) мінімізація витрат та максимізація вигід. А в умовах інтеграції постсоціалістичних систем у глобальну економіку, ці еліти також мали виступати у ролі посередників, представляючи інтереси країни на міжнародному рівні.

Однією із головних суперечностей трансформаційного процесу у більшості пострадянських країн залишається його незавершеність. Причому ці зміни стосуються саме впливу політичної влади на економічні процеси, внаслідок чого сам характер перетворень вчені вважають «декоративним». Це пов'язано із тим, що на інституціональному рівні система взаємозв'язків вже не відповідає ознакам соціалізму, проте й ринкової капіталістичної системи у чистому вигляді також немає. А еліти, які прийшли до влади у цих країнах під час зміни політичного вектору, або виявилися нездатні до інтеграції нових інститутів західного зразка з врахуванням особливостей середовища, або ж впроваджували неефективну політику, яка утворила «гібридну» ринкову систему, в якій елементи старої системи, попри суперечливий характер, здатні існувати незалежно від нових.

В Україні, яка також пройшла етап побудови ринкової економіки, хоча й продовжує перебувати у процесі постсоціалістичної трансформації, не менш важливою є також роль політичної влади у процесі побудови держави загального добробуту. Економістка Тетяна Мацієвич зазначає, що «осовною особливістю держави загального добробуту є

соціальне страхування, положення, яке є загальним для найбільш розвинених індустріальних країн», наводячи у якості прикладу системи соціального страхування та забезпечення, які існують у Великій Британії та Сполучених Штатах [11, с. 178]. Це підтверджує тезу про те, що із переходом на систему ринкових механізмів роль політичної влади та держави не знецінюється, а також трансформується відповідно до тих викликів, які з'являються.

Висновки. Питання меж політичної влади для постсоціалістичних країн залишається актуальним і на сьогоднішній день. Це пов'язано зі змінами функцій влади, зокрема необхідністю збільшеного у порівнянні з усталеними впливу влади на наступні елементи:

- вибір між ефективністю та справедливістю. Влада у кожній економічній системі постсоціалістичних країн визначає для себе «межі втручання» в економічну та соціальну політику за допомогою перерозподілу на користь найменш захищених верств населення, або ж навпаки стимулюючи розвиток малого та середнього бізнесу шляхом зменшення рівня оподаткування. Власне, саме співвідношення між ефективністю та справедливістю є частиною тієї цільової функції, яка визначається владою.
- злагодження негативних наслідків реформ для ефективності та справедливості розподілу. Влада не лише робить вибір між ефективністю та спра-

ведливістю, впроваджуючи відповідні програми, але й також здійснює функцію «самоконтролю». Саме завдяки злагодженню негативних наслідків реформ влада займається управлінням по відхиленнях, спрямовуючи систему у напрямі до закладеної цільової функції.

- обмеження надлишкового впливу. Функція «самоконтролю» влади має відношення не лише до корекції реформ, які вона запроваджує, але й з метою уникнення надлишкового впливу на саму систему. Інакше кажучи, межі влади у нинішніх постсоціалістичних економіках все одно мають певне максимальне значення, далі якого система перестає бути ринковою і стає соціалістичною.

В Україні зміна меж політичної влади сприяла проведенню процесу постсоціалістичної трансформації та переходу до ринкової системи. Разом із тим, цей процес залишається незавершеним у зв'язку із «неринковим» впливом держави на економіку. Яскравий приклад — відсутність ринку землі в Україні, яка стримувала можливість реалізації права власності. Перегляд ролі та функцій держави, а також меж політичного впливу на інші сфери залишається одним із основоположним питань, відповідь на яке має бути чітко визначеною, оскільки саме це гальмує економіку, створює несприятливе середовище для ведення бізнесу та формує ризики, які відштовхують інвестиції та сприяють відтоку капіталу з країни.

Література

1. Геєць В. Політико-економічні засади дослідження сучасного суспільства. Економічна теорія. 2015. № 3. С. 5–13.
2. Корнай Я. Социалистическая система. Политическая экономия коммунизма. М.: НП «Журнал Вопросы экономики», 2000. 672 с.
3. Charles S., El Karouni I. Post-socialist Transformation and Growth Regime: Some Comments about the Chinese Case. International Journal of Development Issue. 2008. October. P. 1–20.
4. Best H., Gebauer R., Salheiser A. Political and Functional Elites in Post-Socialist Transformation: Central and East Europe since 1989/90. Historical Social Research. 2012. Vol. 37, № 2. P. 7–13.
5. Bell D. The China Model: Political Meritocracy and the Limits of Democracy. Princeton University Press. 2015. P. 309.
6. World Bank, 2020. URL: <https://data.worldbank.org>
7. Галабурда М., Кириллова Г. Методологічні властивості еволюційного інституціоналізму в трактуванні проблем трансформаційної економіки. К.: КНЕУ, 2009. С. 7–16.
8. Machonin P., Tucek M., Nekola M. (2006). The Czech Economic Elite after Fifteen Years of Post-socialist Transformation. Czech Sociological Review. 2006. Vol. 42, No. 3. P. 537–556.
9. Козловець М. Соціальна структура українського суспільства в контексті постсоціалістичних трансформацій. Вісник Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого». 2017. № 4 (35). С. 41–57.
10. Baumol W. J. Entrepreneurship: Productive, Unproductive, and Destructive. Journal of Political Economy. 1990. October. № 5.
11. Мацієвич Т. Теоретичний підхід до трансформації держав добробуту в економіці. Х.: ХДАЕУ, 2020. С. 176–179.

References

1. Heiets V. Polityko-ekonomichni zasady doslidzhennia suchasnoho suspilstva. Ekonomichna teoriia. 2015. № 3. S. 5–13.
2. Kornay Ya. Sotsialisticheskaya sistema. Politicheskaya ekonomiya kommunizma. M.: NP «Zhurnal Voprosy ekonomiki», 2000. 672 s.
3. Charles S., El Karouni I. Post-socialist Transformation and Growth Regime: Some Comments about the Chinese Case. International Journal of Development Issue. 2008. October. P. 1–20.
4. Best H., Gebauer R., Salheiser A. Political and Functional Elites in Post-Socialist Transformation: Central and East Europe since 1989/90. Historical Social Research. 2012. Vol. 37, № 2. P. 7–13.
5. Bell D. The China Model: Political Meritocracy and the Limits of Democracy. Princeton University Press. 2015. P. 309.
6. World Bank, 2020. URL: <https://data.worldbank.org>
7. Halaburda M., Kyrylova H. Metodolohichni vlastyvyosti evoliutsiinoho instytutstionalizmu v traktuvanni problem transformatsiinoi ekonomiky. K.: KNEU, 2009. S. 7–16.
8. Machonin P., Tucek M., Nekola M. (2006). The Czech Economic Elite after Fifteen Years of Post-socialist Transformation. Czech Sociological Review. 2006. Vol. 42, No. 3. P. 537–556.
9. Kozlovets M. Sotsialna struktura ukrainskoho suspilstva v konteksti postsotsialistychnykh transformatsii. Visnyk Natsionalnoho universytetu «Iurydychna akademiia Ukrainy imeni Yaroslava Mudroho». 2017. № 4 (35). S. 41–57.
10. Baumol W.J. Entrepreneurship: Productive, Unproductive, and Destructive. Journal of Political Economy. 1990. October. № 5.
11. Matsiievych T. Teoretychnyi pidkhid do transformatsii derzhav dobrobutu v ekonomitsi. Kh.: KhDAEU, 2020. S. 176–179.

Покоłodна Марія Миколоївна

кандидат географічних наук, доцент,

доцент кафедри туризму і готельного господарства

Харківський національний університет міського господарства ім. О.М. Бекетова

Pokolodna Mariia

PhD in Geography, Associate Professor,

Associate Professor of the Department of Tourism and Hospitality

O.M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv

DOI: 10.25313/2520-2294-2022-10-8359

ТРЕНДВОТЧИНГ НАДАНИЯ ЕКСКУРСІЙНИХ ПОСЛУГ В СУЧАСНИХ РИНКОВИХ УМОВАХ

ТРЕНДВОТЧИНГ ОКАЗАНИЯ ЭКСКУРСИОННЫХ УСЛУГ В СОВРЕМЕННЫХ РЫНОЧНЫХ УСЛОВИЯХ

TREND WATCHING OF THE PROVISION OF EXCURSION SERVICES IN THE CURRENT MARKET CONDITIONS

Анотація. Високий рівень конкуренції на ринку надання екскурсійних послуг, вимагає від підприємців вдосконалення вже існуючих та розробки нових конкурентоспроможних екскурсійних послуг. Для здійснення цього завдання необхідний постійний моніторинг тенденцій у зміні пріоритетів та побажань споживачів – що власне і є проведення трендвотчингових досліджень. В статті наводяться результати такого дослідження отримані на основі наукових публікацій за темою, аналізу роботи туристсько-екскурсійних підприємств та власного практичного досвіду роботи автора. Серед найбільш актуальних трендів надання екскурсійних послуг в сучасних ринкових умовах виокремлені і описані наступні: поглиблення тематичної спрямованості екскурсій, зокрема на тлі вже існуючої і усталеної класифікації необхідним є виокремлення релігійних, етнографічних, гастрономічних, містичних тематик, які мають свої організаційні та технологічні особливості; мінімізація інформації, обсягу надаваних знань, що становлять зміст екскурсії, включення в тематичні екскурсії нетематичних додаткових матеріалів; створення тематичних екскурсій ще більшої вузької, і здебільшого нетрадиційної, незвичної тематичної спрямованості, і відповідне включення до них нових до цього часу нетрадиційних та нестандартних об'єктів показу; врахування бажання екскурсантів проявляти активність під час здійснення екскурсії, що призвело до появи нових форм проведення екскурсій – інтерактивні екскурсії, анімаційні екскурсії, екскурсії з майстер класами, фото-екскурсії, екскурсії наосліп, квест-екскурсії; використання для організації перевезення екскурсантів традиційних (комфортних) і новітніх – нетрадиційних, екологічних, електричних, засобів пересування; організація для екскурсантів можливість отримати на екскурсії дозу адреналіну в зв'язку з чим до програми включаються послуги з елементами екстриму; бажання більш глибоко занурення в традиції та звичаї відвідуваної місцевості з можливістю прийняття участі у конкретних обрядах, святах, традиційних дійствах – проведення екскурсій у музеях – скансенах, етнографічних експозиціях традиційних краєзнавчих музеїв, проведення екскурсій з прив'язкою до святкування певних свят; організація розважальної програми як частини екскурсійного обслуговування; задоволення потреби екскурсантів у шопінгу; збільшення часу на самостійне, більш індивідуалізоване, пізнання об'єктів; екскурсанти розглядають екскурсію як засіб знайомства та міжособистісного спілкування. Всі названі тренди потребують врахування на всіх етапах організації екскурсійного обслуговування.

Ключові слова: тренд, екскурсія, екскурсійна послуга.

Аннотация. Высокий уровень конкуренции на рынке предоставления экскурсионных услуг требует от предпринимателей совершенствования уже существующих и разработки новых конкурентоспособных экскурсионных услуг. Для осуществления этой задачи необходим постоянный мониторинг тенденций в изменении приоритетов и пожеланий по-

требителей – что и есть проведение трендовотчинговых исследований. В статье приводятся результаты такого исследования, полученные на основе научных публикаций по теме, анализа работы туристско-экскурсионных предприятий и собственного практического опыта работы автора. Среди наиболее актуальных трендов предоставления экскурсионных услуг в современных рыночных условиях выделены и описаны следующие: углубление тематической направленности экскурсий, в частности на фоне уже существующей и устоявшейся классификации необходимо выделение религиозных, этнографических, гастрономических, мистических тематик, имеющих свои организационные и организационные; минимизация информации, объема предоставляемых знаний, составляющих содержание экскурсии, включение в тематические экскурсии нетематических дополнительных материалов; создание тематических экскурсий еще большей узкой и большей частью нетрадиционной, необычной тематической направленности, и соответствующее включение в них новых до сих пор нетрадиционных и нестандартных объектов показа; учет желания экскурсантов проявлять активность при осуществлении экскурсии, что привело к появлению новых форм проведения экскурсий – интерактивные экскурсии, анимационные экскурсии, экскурсии с мастер классами, фото-экскурсии, экскурсии вслепую, квест-экскурсии; использование для организации перевозки экскурсантов традиционных (комфортных) и новейших – нетрадиционных, экологических, электрических, средств передвижения; организация для экскурсантов возможность получить на экскурсии дозу адреналина в связи с чем в программу включаются услуги с элементами экстрима; желание более глубоко погружения в традиции и обычаи посещаемой местности с возможностью участия в конкретных обрядах, праздниках, традиционных действиях – проведение экскурсий в музеях – скансенах, этнографических экспозициях традиционных краеведческих музеев, проведение экскурсий с привязкой к празднованию определенных праздников; организация развлекательной программы как части экскурсионного обслуживания; удовлетворение потребности экскурсантов в шопинге; увеличение времени на самостоятельное, более индивидуализированное, познание объектов; экскурсанты рассматривают экскурсию как средство знакомства и межличностного общения. Все названные тренды нуждаются в учете на всех этапах организации экскурсионного обслуживания.

Ключевые слова: тренд, экскурсия, экскурсионная услуга.

Summary. The high level of competition in the market for the provision of excursion services requires entrepreneurs to improve existing and develop new competitive excursion services. To carry out this task, it is necessary to constantly monitor trends in changing priorities and wishes of consumers – which is exactly what trend-watching research is all about. The article presents the results of such research obtained on the basis of scientific publications on the topic, analysis of the work of tourist and excursion enterprises and the author's own practical work experience. Among the most relevant trends in the provision of excursion services in modern market conditions, the following are highlighted and described: deepening the thematic orientation of excursions, in particular, against the background of the already existing and established classification, it is necessary to highlight religious, ethnographic, gastronomic, mystical topics that have their own organizational and technological features; minimization of information, the amount of provided knowledge that constitutes the content of the excursion, inclusion of non-thematic additional materials in thematic excursions; the creation of thematic excursions of an even narrower, and mostly unconventional, unusual thematic focus, and the corresponding inclusion of new, hitherto unconventional and non-standard display objects; taking into account the desire of excursionists to be active during the excursion, which led to the emergence of new forms of excursions – interactive excursions, animated excursions, excursions with master classes, photo excursions, blind excursions, quest excursions; the use of traditional (comfortable) and the latest – non-traditional, ecological, electric means of transportation for the organization of transportation of tourists; organizing for excursionists the opportunity to get a dose of adrenaline on excursions, in connection with which the program includes services with extreme elements; the desire to immerse more deeply in the traditions and customs of the visited area with the possibility of taking part in specific rites, holidays, traditional events – conducting tours in museums – open-air museums, ethnographic exhibitions of traditional local history museums, conducting tours tied to the celebration of certain holidays; organization of an entertainment program as part of excursion service; satisfaction of tourists' shopping needs; increasing the time for independent, more individualized knowledge of objects; excursionists consider the excursion as a means of acquaintance and interpersonal communication. All the mentioned trends need to be taken into account at all stages of organizing excursion services.

Key words: trend, excursion, excursion service.

Постановка проблеми. Екскурсійна діяльність це невід'ємна частина туристського обслуговування і в багатьох випадках її якісне виконання обумовлює позитивне враження від комплексу послуг наданих туристові в цілому, але, крім того,

для багатьох підприємств вона виступає самостійним потужним і дохідним напрямом діяльності. З часом пріоритети, смаки та бажані форми подачі екскурсійної інформації з боку споживачів — туристів і екскурсантів — значно змінюються, що

вимагає від організаторів та виконавців екскурсійних послуг впроваджувати інноваційні компоненти у всі складові даного процесу. Така ситуація обумовлюється ще й традиційно високим рівнем конкуренції на даному ринку, що вимагає від підприємців вдосконалення вже існуючих та розробки нових конкурентоспроможних екскурсійних послуг.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз останніх досліджень і публікацій показує, що проблематиці дослідженню тенденцій розвитку ринку та інноваційності надання екскурсійних послуг присвячується доволі обмежене коло наукових робіт. Так зокрема проблематиці інновацій в розвитку туризму в цілому та туристських продуктів, зокрема присвячені наукові праці М. Г. Бойко, С. В. Мельниченко, Г. І. Михайличенко, Т. І. Ткаченко [1; 2]. Загальні вимоги до організації та технології надання екскурсійних послуг розкриті в роботах Король О. Д., Нездойминов С. Г., Поколюда М. М. [3]. Окремі особливості та аспекти організації різних видів екскурсійних послуг висвітлюються більш інтенсивно. Так, деякі інноваційні аспекти підготовки та проведення особливих груп тематичних екскурсій наводяться в роботі Житник К. В. [4]; особливості проведення екскурсій для осіб з обмеженими можливостями висвітлені в статті Корнеевої С. та Коваленко Д. [5]; Салій В. С. розглядає та описує проведення та потенціал природознавчих екскурсій [6]; Приходько М. Д. — екскурсії на гастрономічну тематику [7]; Шиян Д. В. особливості проведення виробничих екскурсій [8]; Семізарова В. О. — Європейський досвід організації інноваційних мистецтвознавчих екскурсій з використання об'єктів city-art [9]. Дубовик Я. В. розглядає впровадження анімаційних компонентів в екскурсійну діяльність [10], а Левченко А. С. досліджує можливості інтеграції ігрових технологій в екскурсійну діяльність [11]. При цьому практично не має робіт в яких би були узагальнені сучасні тенденції та інновації надання екскурсійних послуг, що й обумовлює актуальність даного дослідження.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою даної статті є трендвотчинг в наданні екскурсійних послуг в сучасних ринкових умовах.

Виклад основного матеріалу. Трендвотчинг (від англ. *trend* — «тенденція», *watching* — «спостереження») означає діяльність, що спрямована на спостереження за новими тенденціями. Так даний інструмент маркетингу визначається більшістю вітчизняні та зарубіжні фахівців, які розглядали його у своїх працях: Б. Зайдлін, Н. Ілляшенко,

А. Росохата, Ю. Смірнов, О. Бутенко, Дж. Нейсбіт, Г. Тард, Б. Райан, Н. Гросс, Дж. Гатч, М. Хенні, Р. Еверс. Трендвотчингове дослідження передбачає: отримання інформації, відбір та ранжирування тенденцій, безпосереднє оброблення даних та виявлення трендів, рекомендації та(або) передача інформації представникам індустрії [12]. Проте як зазначають фахівці на теперішній час трендвотчингове дослідження не є регламентованим і чітко окресленим і по суті ще мало розвиненим та розробленим. А результатом його здійснення не є чітко сформовані рекомендації чи «рецепти» нових продуктів головне — виявлені нові тенденції — новітні тренди. Тому доцільно поєднувати результати трендвотчингового аналізу та перший етап створення інновацій [12]. Саме такий підхід є більш дієвим та продуктивним і точно спрацьовує при створенні нових та вдосконаленні вже існуючих екскурсійних продуктів. Результати трендвотчингового дослідження наведені в цій статті отримані на основі наукових публікацій за темою, аналізу роботи туристсько-екскурсійних підприємств та власного практичного досвіду роботи, що дозволили виокремити найбільш актуальні тренди екскурсійної діяльності. Розглянемо їх більш детально.

Поглиблення тематичної спрямованості екскурсій. Тематичні екскурсії за змістом присвячуються розкриттю однієї теми. Їм властиве всебічне глибоке висвітлення певної теми. Причому такі екскурсії можуть організовуватися будь-якій туристській дестинації. Характерними для тематичних екскурсій є такі [3]:

- Розподіл на підтеми, присвячені певним проміжкам часу існування чи частинам обраного предмету екскурсійного показу. Усі підтеми пов'язані між собою логічними переходами;
- Підтеми тематичних екскурсій викладаються ґрунтовно і доволі деталізовано, з метою формування у екскурсантів чіткого цілісного уявлення про предмет екскурсії;
- Використання історичного й сучасного матеріалу. Екскурсійна інформація подається з часів першої появи предмету екскурсії (першої документальної згадки про нього) до теперішнього часу з обов'язковим оглядом перспектив подальшого розвитку;
- Будуватися така екскурсія може як на різноманітних так і на одноманітних об'єктах;
- Побудова екскурсійного маршруту підпорядковується тематичному принципу.

Тематика екскурсій доволі різноманітна проте все одно міститься в межах виокремлених на теперішній час основних тематичних напрямів

сучасного екскурсознавства серед яких виділяють наступні: історичні, виробничі, природознавчі (екологічні), мистецтвознавчі, літературні, архітектурно-містобудівні. Проте на теперішній час нагальною потребою є виокремлення релігійних, етнографічних, гастрономічних, містичних тематик. Безумовно, даний перелік не претендує на виключну повноту, через те, що розширення класифікації екскурсій за тематикою носить перманентний характер. Проте зазначені вище 4 тематичні напрями є вже доволі затребуваними екскурсійними продуктами на міжнародному та національному ринку.

Також останнім часом спостерігається і інша тенденція коли практики — екскурсоводи все частіше стикаються з побажанням екскурсантів мінімізувати інформацію, обсяг надаваних знань, що становлять зміст екскурсії. Це явище отримало назву «швидкоплинний туризм», де головне — зафіксувати на фотографіях пам'ятку або, що ще важливіше, себе на її фоні — фактично це є головним мотивом відвідування — перебування в конкретному місті та емоції від нього. При цьому екскурсант не має бажання глибоко занурюватися в історію чи вникати в архітектурний аналіз екскурсійних об'єктів. Нерідко під час замських тривалих екскурсій проходить заміна шляхової екскурсійної інформації переглядом нетематичних фільмів чи прослуховуванням нетематичних аудіо записів, які носять суто розважальний характер і не мають відношення до тематики екскурсії. Проте організатори екскурсійного обслуговування не повинні навмисно спрощувати змістовну частину екскурсії перетворюючи її виключно на розважальний захід, а навпаки використовувати анімаційні компоненти для активізації засвоєння екскурсійного матеріалу в більш доступній та цікавій формі, залучаючи екскурсантів до активних дій, проявів індивідуальності та творчості.

В цілому така ситуація характеризується змінами як в пріоритетах відвідування так і діяльності екскурсантів під час екскурсії. Всі такі особливості потрібно враховувати при формуванні нових інноваційних екскурсійних послуг. Розглянемо основні з них.

Створення тематичних екскурсій доволі вузької, і здебільшого нетрадиційної, незвичної тематичної спрямованості. Серед таких прикладів можемо назвати теми стосовно проституції, розміщенню та роботі відповідних закладів, «злочинних місць», розвитку та роботі пенітенціарної системи, відвідування місць сили/містичних подій, будинків для душевно хворих осіб, романтичних

місць пов'язаних з історіями кохання, новітніх арт-об'єктів вуличного мистецтва та інше. Таке урізноманітнення попиту на тематику екскурсій спричиняє включення до них нових до цього часу нетрадиційних та нестандартних об'єктів показу: підземелля, криші будинків, підвали, покинуті окремі споруди та цілі комплекси, недобудови, місця катастроф, містичні місця, місця страт та тортур, військові об'єкти з можливістю користування зброєю, відвідування нових нестандартних музеїв, проведення екскурсій по доступним для широкого кола глядачів вуличним арт-об'єктам — муралам, графіті, панно, мозаїкам, включення в маршрути екскурсій в якості об'єктів відвідування з можливістю зробити замовлення закладів харчування [1; 4; 7; 8; 9].

Врахування бажання екскурсантів проявляти активність під час здійснення екскурсії, тобто не проста фіксація об'єктів, а їх активне дослідження та пізнання за допомогою спеціальних пристроїв, технологій, власних здібностей. Саме завдяки таким бажанням отримують розповсюдження новітні форми проведення екскурсій, зокрема такі:

Інтерактивні екскурсії — залучення екскурсантів до проведення екскурсії (частково або повністю з переодяганням в костюми, залученням реквізиту та ін.) [11].

Анімаційні екскурсії — впровадження ігрових елементів та залучення акторів до проведення екскурсії (повністю або на певних етапах). Анімаційні компоненти в екскурсії покликані задовольнити потреби екскурсантів в спілкуванні, рухливій активності, покращенні емоційного стану, отриманню нових відчуттів і вражень, творчості, розвагах, приємному проведенні часу, зміні видів діяльності. При цьому анімованими можуть бути як маршрут в цілому від початку до кінця, або включати лише окремі анімаційні компоненти, зокрема безпосередньо на центральному об'єкті показу або окремі анімаційні заняття, які проводяться в ігровій формі і призначені для знайомства групи, зняття втоми, налагодження дружніх стосунків, заповнення пауз в показі та розповіді и при очікуванні [10]/

Екскурсії з майстер класами. Мають популярність серед доволі широкого кола споживачів, а не тільки дитячої аудиторії як це традиційно було раніше. Адже це як раз дає екскурсантам задоволення потреби навчитися чому небудь під час відвідування екскурсії, спробувати себе в новій ролі, зробити сувенір власними руками. Спрямованість майстер класів доволі різноманітна, це й гастрономічні — виготовлення страв та напоїв, ре-

місничі — освоєння різних напрямів традиційних народних промислів — лозоплетінні, гончарство, ковальська справа, видування скла, коцарство, ліжникарство та інші. Майстер-класи творчої спрямованості або, арт-майстер класи, які мають на меті залучити екскурсантів до творчих занять з малювання, писанкарства, різьблення, витинанки, вишивки, виготовлення ляльок-мотанок, петриківського розпису та іншого.

Фото-екскурсії мають на меті задовольнити потребу екскурсантів у отриманні гарних фото. Маршрути таких екскурсій проходять здебільшого по природним місцям, наприклад по прокладених маршрутах екологічних стежок у Національних природних парках або інших об'єктах природно-заповідного фонду, історичних частин старовинних місць та інше.

Квест-екскурсії пропонують екскурсантам ознайомлення з темою екскурсії в доволі незвичній та активній формі, коли весь маршрут побудований таким чином, що для ознайомлення з об'єктами потрібно виконати певні завдання інтелектуального характеру.

Екскурсії наосліп отримали розповсюдження з двох причин. По-перше, це можливість отримати новітні враження від незвичності власних відчуттів під час таких екскурсій. Другою причиною є актуалізація у всьому світі проблем осіб з особливими потребами, зокрема слабкістю чи відсутністю зору що й спричинило по суті появу даного виду екскурсій які дозволяють здоровим повноправним людям поставити себе на місце інших. Звісно, що такого роду екскурсії потребують відповідної підготовки, зокрема забезпечення для кожного учасника супровідника та дотримання суворіших правил безпеки побудови таких маршрутів [5].

Використання для організації перевезення екскурсантів традиційних (комфортних) і новітніх — нетрадиційних, екологічних, електричних, засобів пересування. Таких прикладів можна привезти доволі багато, адже фактично можливо зазначити, що на сьогодні екскурсії проводяться з використанням всіх доступних транспортних засобів. Проте варто відзначити найбільш екзотичні, серед яких — ратраки на гірськолижних курортах, квадроцикли та баггі, гідроцикли, моторні човни, байдарки, катамарани, плоты сап-борди, підводні човни, човни, панорамна частина яких занурена під воду і дає доступ для огляду підводного світу без гідро спорядження, велосипеди, сигвеї, електросамокати, гольф-кари, позашляховики зі збільшеними колесами, вузькоколіїні залізниці, ретро-транспорти, наприклад ретро-трамваї та

ретро-автомобілі, вертольоти, спортивні літаки, кінні та собачі упряжі, канатні дороги.

Досить часто екскурсантів приваблює можливість отримати на екскурсії дозу адреналіну в зв'язку з чим до програми включаються як додаткові послуги, які екскурсанти можуть придбати за бажанням за додаткову плату, з елементами екстриму — проїзд на троллеях, зіп-лайнх, байк-зіпах, стибки на банджі-джампінгу, підйоми на високі об'єкти, катання на роделбані, відвідування занедбаних об'єктів, мотузкових парків, парків розваг та атракціонів, картинг-трас та інше.

Часто екскурсанти навпаки бажають більш глибоко зануритися в традиції та звичаї відвіданої місцевості з можливістю прийняття участі у конкретних обрядах, святах, традиційних дійствах. Найкращими варіантами об'єктів для даних екскурсій виступають музеї — скансени, етнографічні експозиції традиційних краєзнавчих музеїв, проведення екскурсій з прив'язкою до святкування певних свят, наприклад Різдво, Масляна, Івана-купала, Водохреща. Зазвичай такі екскурсії включають анімаційні компонент та тематичні майстер-класи, наприклад по зав'язуванню традиційного українського головного убору для жінок, або гри на музичних інструментах.

В багатьох випадках від екскурсантів поступають запити на організацію розважальної програми як частини екскурсійного обслуговування, саме тому, як вже зазначалося вище, отримало розповсюдження організації екскурсій з анімаційними компонентами, відвідування різного роду розважально-дозвіллевих комплексів, організація пікніків, ігрових моментів [10; 11].

Немаловажним на даний час є також і продумане в програмі екскурсії задоволення потреби екскурсантів у шопінгу, як одного з дієвих засобів заняття стресу та отримання задоволення, що повинно враховуватися при побудові програми екскурсійного обслуговування шляхом виділення адекватної кількості часу та забезпечення можливостей для придбання сувенірної продукції, місцевих гастрономічних та промислових виробів, в том числі виготовлених місцевими майстрами, традиційних для певної місцевості.

Іншої вагомою потребою, які мають сучасні екскурсанти і яку потрібно враховувати в плануванні програми екскурсійного обслуговування, є збільшення часу на самостійне, більш індивідуалізоване, пізнання об'єктів та обов'язкове виділення часу для фотографування на їх фоні.

Ще однією вагомою тенденцією є те, що багато екскурсантів розглядають екскурсію як засіб

знайомства та міжособистісного спілкування, що обумовлюється тотальним дефіцитом живого / офлайн спілкування. Це потребує від організаторів включення у вступну частину часу та відповідних заходів, які сприятимуть знайомству екскурсантів між собою, таких як, наприклад, отримали широкое застосування на тренінгах. В зв'язку з цим також розповсюдження набувають індивідуальні екскурсії та екскурсії для малих груп в яких екскурсоводові легше встановлювати психоемоційний контакт, підтримувати належний порядок, задовольняти індивідуальні вимоги клієнтів.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі. Виходячи з вище викладеного можливо зробити

висновки що на даному етапі на ринку надання екскурсійних послуг присутні декілька трендів, які потрібно враховувати на всіх етапах екскурсійного обслуговування починаючи від задумки нової послуги, її чіткого тематичного оформлення, технології розробки та формування раціональної програми екскурсійного обслуговування, використання елементів екскурсійної техніки та методики. Звісно що перелік наведених в статті трендів не претендує на виключну повноту, а їх поява — це процес перманентний, що відповідно спричиняє потребує подальших перспективних досліджень, які без сумніву є корисними для фахівців — практиків-організаторів екскурсійного обслуговування.

Література

1. Стратегічний розвиток туристичного бізнесу: монографія / Т.І. Ткаченко, М.Г. Бойко, С.В. Мельниченко, Г.І. Михайличенко, Н.І. Ведмідь [та ін.]; за заг. ред. А.А. Мазаракі. К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2010. 595 с.
2. Михайличенко Г.І. Інноваційний розвиток туризму: монографія / Г.І. Михайличенко. К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2012. 608 с.
3. Покоłodна М.М. Організація екскурсійної діяльності: підручник / М.М. Покоłodна; Харків. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О.М. Бекетова. Харків: ХНУМГ ім. О.М. Бекетова, 2017. 180 с.
4. Покоłodна М.М., Житник К.В. Інноваційні аспекти підготовки та проведення особливих груп тематичних екскурсій. Научные исследования: парадигма инновационного развития: сборник тезисов научных трудов VIII Международной научной конференции (Прага, Чехия, «30» апреля 2021 года) // ГО «Международный научный центр развития науки и технологий», 2021. С. 58–62 с.
5. Pokolodna M., Kornieieva S., & Kovalenko D. Особливості організації та проведення екскурсій для осіб з обмеженими можливостями. Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна. Серія: Міжнародні відносини. Економіка. Країнознавство. Туризм. 2020. 10. Р. 209–218. doi: <https://doi.org/10.26565/2310-9513-2019-10-22>
6. Покоłodна М.М., Салій В.С. Особливості проведення та потенціал природознавчих екскурсій в Харківському регіоні. «Science and Global Studies»: Abstracts of scientific papers of VIII International Scientific Conference (Prague, Czech Republic, May 17, 2021) // Financial and Economic Scientific Union, 2021. Р. 27–31
7. Покоłodна М.М. Приходько М.Д. Новітній тренд екскурсійних послуг: екскурсії на гастрономічну тематику Матеріали Міжнародної науково-практичної онлайн конференції «Практика і перспективи розвитку еногастрономічного туризму: світовий досвід для України», 17 травня 2018 р. К.: НУХТ, 2018. С. 53–56
8. Покоłodна М.М., Шиян Д.В. Особливості проведення виробничих екскурсій. X International Scientific and Practical Conference «PRIORITY DIRECTIONS OF SCIENCE AND TECHNOLOGY DEVELOPMENT». Україна 13–15 червня 2021 рік. 2021. С. 45–48
9. Покоłodна М.М. Семізарова В.О. Європейський досвід організації інноваційних мистецтвознавчих екскурсій з використання об'єктів city-art. «Сучасні тенденції розвитку індустрії туризму та гостинності у конкурентному середовищі»: матеріали міжнародної науково-практичної конференції, м. Харків / колектив авторів; Харківський національний університет міського господарства імені О.М. Бекетова, 2020. С. 178–180.
10. Дубовик Я.В. Покоłodна М.М. Сучасні напрями розвитку екскурсійного обслуговування: впровадження анімаційних компонентів Сучасні проблеми та шляхи економічного розвитку підприємств та індустрії туризму в Україні: Матеріали всеукраїнської науково-практичної конференції викладачів, молодих вчених і студентів, 18 травня 2018 р. Дніпро, ДГУ, 2018. С. 49–52.
11. Левченко А.С., Покоłodна М.М. Інтеграція ігрових технологій в екскурсійну діяльність у Харкові. Туризм і гостинність: стан, проблеми, перспективи: матер. IV Міжнар. наук.-практ. конф. (18–19 жовтня 2018 р., м. Черкаси). Черкаси: Вид-ць РО.М. Третьяков, 2018. С. 272–274.
12. Illiashenko N., & Rosohataya A. Trendwatching as the tool of definition of strategic directions of development. Marketing and Management of Innovations. 2011. 1. Р. 29–35. doi: <https://doi.org/10.21272/mmi.2011.1-02>

References

1. Stratehichniy rozvytok turystychnoho biznesu: monohrafiia / T.I. Tkachenko, M.H. Boiko, S.V. Melnychenko, H.I. Mykhailichenko, N.I. Vedmid [ta in.]; za zah. red. A.A. Mazarak. K.: Kyiv. nats. torh.-ekon. un-t, 2010. 595 s.
2. Mykhailichenko H.I. Innovatsiyni rozvytok turyzmu: monohrafiia / H.I. Mykhailichenko. K.: Kyiv. nats. torh.-ekon. un-t, 2012. 608 s.
3. Pokolodna M.M. Orhanizatsiia ekskursiinoi diialnosti: pidruchnyk / M.M. Pokolodna; Kharkiv. nats. un-t misk. hosp.-va im. O.M. Beketova. Kharkiv: KhNUMH im. O.M. Beketova, 2017. 180 s.
4. Pokolodna M.M., Zhytnyk K.V. Innovatsiini aspekty pidhotovky ta provedennia osoblyvykh hrup tematychnykh ekskursii. Nauchnye issledovaniya: paradigma innovatsionnogo razvitiya: sbornik tezisov nauchnykh trudov VIII Mezhdunarodnoy nauchnoy konferentsii (Praga, Chexiya, «30» aprelya 2021 goda) // GO «Mezhdunarodnyy nauchnyy tsentr razvitiya nauki i tekhnologiy», 2021. S. 58–62 s.
5. Pokolodna M., Kornieieva S., & Kovalenko D. Osoblyvosti orhanizatsii ta provedennia ekskursii dlia osib z obmezhenymy mozhlyvostiamy. Visnyk Kharkivskoho natsionalnogo universytetu imeni V.N. Karazina. Seriya: Mizhnarodni vidnosyny. Ekonomika. Krainoznavstvo. Turyzm. 2020. 10. P. 209–218. doi: <https://doi.org/10.26565/2310-9513-2019-10-22>
6. Pokolodna M.M., Salii V.S. Osoblyvosti provedennia ta potentsial pryrodoznavchykh ekskursii v Kharkivskomu rehioni. «Science and Global Studies»: Abstracts of scientific papers of VIII International Scientific Conference (Prague, Czech Republic, May 17, 2021) // Financial and Economic Scientific Union, 2021. R. 27–31.
7. Pokolodna M.M. Prykhodko M.D. Novitni trend ekskursiinykh posluh: ekskursii na hastronomichnu tematyku Materialy Mizhnarodnoi naukovo-praktychnoi onlain konferentsii «Praktyka i perspektyvy rozvytku enohastronomichnogo turyzmu: svitovyi dosvid dlia Ukrainy», 17 travnia 2018 r. K.: NUKhT, 2018. S. 53–56.
8. Pokolodna M.M., Shyian D.V. Osoblyvosti provedennia vyrobnychykh ekskursii. X International Scientific and Practical Conference «PRIORITY DIRECTIONS OF SCIENCE AND TECHNOLOGY DEVELOPMENT». Ukraina 13–15 chervnia 2021 rik. 2021. S. 45–48.
9. Pokolodna M.M. Semizarova V.O. Yevropeyskyi dosvid orhanizatsii innovatsiinykh mystetstvoznavchykh ekskursii z vykorystannia ob'ektiv sity-art. «Suchasni tendentsii rozvytku industrii turyzmu ta hostynnosti u konkurentnomu seredovyshchi»: materialy mizhnarodnoi naukovo-praktychnoi konferentsii, m. Kharkiv / kolektyv avtoriv; Kharkivskiy natsionalnyi universytet miskoho hospodarstva imeni O.M. Beketova, 2020. S. 178–180.
10. Dubovyk Ya.V. Pokolodna M.M. Suchasni napriamy rozvytku ekskursiinoho obsluhovuvannia: vprovadzhennia animatsiinykh komponentiv Suchasni problemy ta shliakhy ekonomichnogo rozvytku pidpriemstv ta industrii turyzmu v Ukraini: Materialy vseukrainskoi naukovo-praktychnoho konferentsii vykladachiv, molodykh vchenykh i studentiv, 18 travnia 2018 r. Dnipro, DHU, 2018. S. 49–52.
11. Levchenko A.S., Pokolodna M.M. Intehratsiia ihrovykh tekhnolohii v ekskursiinu diialnist u Kharkovi. Turyzm i hostynnist: stan, problemy, perspektyvy: mater. IV Mizhnar. nauk.-prakt. konf. (18–19 zhovtnia 2018 r., m. Cherkasy). Cherkasy: Vyd-ts RO.M. Tretiakov, 2018. S. 272–274.
12. Illiashenko N., & Rosohataya A. Trendwatching as the tool of definition of strategic directions of development. Marketing and Management of Innovations. 2011. 1. P. 29–35. doi: <https://doi.org/10.21272/mmi.2011.1-02>

Попов Станіслав Олегович

*доктор технічних наук, професор,
професор кафедри автоматизації, комп'ютерних наук і технологій
Криворізький національний університет*

Popov Stanislav

*DSc. (Engineering), Professor,
Professor of the Department of Automation, Computer Science and Technology
Kryvyi Rih National University
ORCID: 0000-0003-4874-997X*

Адамовська Вікторія Сергіївна

*кандидат економічних наук, доцент,
завідувачка кафедри обліку, оподаткування, публічного управління та адміністрування
Криворізький національний університет*

Adamovska Viktoriia

*PhD (Economics), Associate Professor,
Head of the Department of Accounting, Taxation,
Public Management and Administration
Kryvyi Rih National University
ORCID: 0000-0001-8911-1388*

Міщук Євгенія Володимирівна

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку, оподаткування, публічного управління та адміністрування
Криворізький національний університет*

Mishchuk Ievgeniia

*PhD (Economics), Associate Professor,
Associate Professor of Accounting, Taxation,
Public Management and Administration
Kryvyi Rih National University
ORCID: 0000-0003-4145-3711*

Колосовський Денис Владиславович

*магістрант кафедри обліку, оподаткування, публічного управління та адміністрування
Криворізького національного університету*

Kolosovskiy Denys

*Master's Student of the Department of Accounting, Taxation,
Public Management and Administration
Kryvyi Rih National University
ORCID: 0000-0002-0550-2021*

DOI: 10.25313/2520-2294-2022-10-8360

**ПРИЙНЯТТЯ ЕКОНОМІЧНО ОБҐРУНТОВАНИХ
УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ НА ГІРНИЧОДОБУВНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ
І ЇХ ЗВ'ЯЗОК З ПУБЛІЧНИМ УПРАВЛІННЯМ**

**ACCEPTANCE OF ECONOMICLY BASED MANAGEMENT
DECISIONS AT MINING ENTERPRISES AND THEIR RELATIONSHIPS
WITH PUBLIC ADMINISTRATION**

Анотація. Досліджено стан проблеми економічної оцінки процесу очисного виймання залізних руди при прийнятті рішень з управління виробничим процесом на підземних залізрудних гірничодобувних підприємствах. Встановлено, що для організації оптимального управління виробничим процесом з видобутку руди і виробництва товарних видів залізрудної продукції базовим аспектом є управління процесом очисного виймання руди. Прийняття оптимальних управлінських рішень з його виконання ґрунтується на економічній оцінці ефективності цих рішень за їх впливом на економічні результати всього виробничого процесу. Ці рішення приймаються на стадіях проектування очисного виймання і його реалізації на практиці. На даний час методи такої оцінки не є задовільними, адже вони не показують фактичної ефективності процесу очисного виймання в результаті того, що в основу цієї системи покладений показник, який не враховує економічні характеристики запасу руди. Авторами розроблена система економічної оцінки ефективності очисного виймання, яка дозволяє коректно оцінити цю ефективність. В основу цієї системи покладений показник Повноти використання економічного потенціалу балансового запасу руди. Його величина розраховується на основі відношення між економічним потенціалом, який має балансовий запас руди добувних блоків/панелей до цінності виготовленого з цього запасу товарного залізрудного продукту. Другим розробленим показником є Індекс економічної варіабельності, який відображає ступінь відхилення прогнозованої собівартості видобутої рудної маси від величини економічно обґрунтованої межі собівартості товарного залізрудного продукту за вирахування питомих фінансових витрат на виконання процесу рудопідготовки. Авторами розроблена методика, за якою можна визначити величини всіх параметрів, необхідних для розрахунку вище вказаних показників. Описаними положення покладені в основу комп'ютерної системи для виконання економіко-математичного моделювання процесу очисного виймання руди.

Ключові слова: економічно обґрунтовані рішення, гірничодобувні підприємства, публічне управління.

Summary. The state of the problem of economic assessment of the iron ore stoping process when making decisions on managing the production process at iron ore underground mining enterprises is under investigation. It is established that when organizing optimal management of ore mining and production of commercial types of iron ore products, the basic aspect is management of the ore stoping process. Making optimal management decisions on its implementation is based on an economic assessment of efficiency of these decisions by their impact on economic results of the entire production process. These decisions are made when designing and implementing the stoping process in practice. At present, the methods of such an assessment are not satisfactory, because they do not reveal actual effectiveness of the stoping process as this system is based on an indicator that does not consider economic characteristics of the ore reserve. The authors develop a system for economic assessment of stoping efficiency, which allows you to correctly evaluate efficiency of the process. The system relies on the Index of Completeness of applying the economic potential of the balance ore reserve. Its value is calculated by means of the ratio between the economic potential, which has a balance ore reserve of mining blocks/panels to the value of a commercial iron ore product made from this reserve. The second developed indicator is the Index of Economic Variability, which reflects the degree of deviation of the projected cost of the mined ore mass from the value of the economically justified limit of the cost of a commercial iron ore product for the withdrawal of specific financial costs required for ore beneficiation. The authors develop methods to determine the values of all the parameters necessary for calculating the above indices. The described provisions form the basis of a computer system for performing economic and mathematical modeling of the stoping process.

Key words: economically substantiated decisions, mining enterprises, public management

Постановка проблеми. Однією з важливих проблем, у сфері підземного залізрудного гірничодобувного виробництва є необхідність оптимального управління [1] виробничим процесом у Виробничо-технологічній системі (ВТС) гірничодобувного підприємства. Вказана проблема і дотепер остається ще повністю не вирішеною.

Основою такого управління є рішення, які приймають спеціалісти органів управління гірничодобувним підприємством, спрямовані на оптимізацію технології, механізації, параметризації і організації виробництва та їх реалізацію на практиці.

У ВТС базовим елементом є процес очисного виймання руди, яка ключової складової виробни-

чого процесу. При виконанні очисного виймання саме і здійснюється виймання руди з надр і надання видобутих рудній масі таких параметрів, які забезпечують можливість виготовлення з неї товарної залізрудної продукції. В залежності від характеру гірничодобувного підприємства таким продукцією можуть бути: залізрудний концентрат, залізрудні окатиші, агломерат, доменна руда.

Цей процес є найбільш масштабним, технологічно складним, ресурсоємним і фінансово витратним. Прямі і опосередковані фінансові витрати на його виконання складають 60–70% собівартості товарного залізрудного продукту. Крім того очисне виймання здійснюється у дуже складних

і небезпечних підземних умовах. Це суттєво і негативно впливає на його економічні результати. Зауважимо, що гірничодобувні підприємства відносяться до категорії об'єктів підвищеної небезпечності [2].

Відповідно до сказаного при прийнятті будь-яких рішень з управління очисним вийманням у першу чергу необхідно визначати як ці рішення вплинуть на економічні результати виконання всього виробничого процесу на гірничодобувному підприємстві. Визначення параметрів цього впливу здійснюється шляхом оцінки економічної ефективності управлінських рішень за кінцевим результатом виробництва товарного залізородного продукту. Методи цього визначення розробляються у важливих науково-практичних напрямках гірничодобувного виробництва «Рациональне використання і охорона надр» [3] та «Економіка гірничодобувних підприємств» [4, с. 117].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. До теперішнього часу в практиці підземного залізородного гірничодобувного виробництва нерозроблена єдина і загальновизнана методика оцінки економічної ефективності процесу очисного виймання руд. Натомість питаннями її розроблення займалися багато спеціалістів у сфері економіки і технології цього виробництва, а саме: Агошков М.І., Малахов Г.М., Шестаков В.О., Рачковский С.Я., Плеханов В.К., Нікулін С.Є., Ляшенко В.І., Лавренів В.І., Мечіков О.С., Павлик А.М., та ін. Ці дослідники розробили певні підходи до економічної оцінки очисного виймання на основі його прибутковості і рентабельності. Але, на практиці, наприклад, високий прибуток і рентабельність очисного виймання може досягатись не шляхом застосування високо ефективних технологічних і технічних рішень з його здійснення, а за рахунок рішень, які просто забезпечують мінімальні фінансові витрати на розробку при завищених технологічних втратах руди і її засмічення пустими породами. Це призводить до нераціонального використання запасу руди хоча і приносить високий але разовий прибуток.

Мета роботи. Відповідно до вище викладеного автори поставили за мету розробити удосконалену систему оцінки, яка дозволяє коректно визначити економічну ефективність рішень з управління очисним вийманням руди, основні положення, суть яких наведена у тексті статті.

Викладення основного матеріалу. Оптимальне управління [5] процесом очисного виймання руди включає дві базові дії, а саме: вибір на основі певного обґрунтування рішень з технології, техніки,

параметрів і організації розробки для відпрацювання запасу руди конкретних виїмкових одиниць (добувних блоків/панелей); реалізація цих рішень на практиці при край нестабільних гірничотехнічних здійснення розробки і економічних умовах функціонування гірничодобувного підприємства. Всі ці дії незалежно від їх характеру мають один критерій оцінки — їх економічна ефективність.

У гірничодобувній галузі вже тривалий час для оцінки ефективності управлінських рішень одним з основних показників є так званий *Питомий прибуток*, Π_n [6, с. 58]. Величина цього показника розраховується як відношення прибутку Π_{zn} , що прогнозується до отримання, або був отриманий, в результаті відпрацювання певного запасу руди Q_{bz} (погашеного запасу) і реалізації виготовленого з нього товарного залізородного продукту у обсязі Q_{zn} . Він розраховується за такою формулою

$$\Pi_n = \frac{\Pi_{zn}}{Q_{bz}} = \frac{D_{tr} - (Z_{zu} + Z_{nn} + Z_{ov} + Z_{pn})}{Q_{bz}}, \quad (1)$$

де D_{tr} — дохід від реалізації товарної залізородної продукції, тис.грн; Z_{zu} — загальношахтні фінансові затрати (умовно-постійні) на розробку, тис.грн; Z_{nn} — затрати на підготовку і нарізання запасу, тис.грн; Z_{ov} — затрати на очисне виймання руди, грн/т; Z_{pn} — затрати на рудопідготовку, грн/т.

Стосовно цього показника необхідно відмітити наступне. Його застосування для економічної оцінки ефективності управлінських рішень є некоректним. Це обумовлене тим, що методика його розрахунку не враховує двох важливих обставин, які мають місце у економіці цього виробництва, а саме:

1. З формули (1) розрахунку Π_n видно, що вона відображає, як співвідносяться між собою прибуток від реалізації товарного залізородного продукту Π_{zn} , виражений у фінансовій одиниці (тис. грн), і обсяг балансового запасу руди Q_{bz} , виражений у фізичних одиницях (тис.т), в результаті розробки якого і отримується прибуток. Фактично цей показник характеризує скільки фінансових одиниць прибутку принесе гірничодобувному підприємству розробка кожної фізичної одиниці балансового запасу руди, тобто цей показник техніко-економічним.

З одного боку — така оцінка має сенс, адже змінна величини Π_{zn} , наприклад, при одній і тій величин Q_{bz} дійсно надає уявлення про ступінь ефективності використання цього запасу. Однак, з іншого боку, при розрахунку величини Π_n не враховується те, що саме представляє собою балансовий запас руди. Крім обсягу Q_{bz} цей запас

має ще ряд характеристик за якістю руди (вміст заліза), міцністю руди, її мінералогічним складом тощо. Величини цих характеристик впливають на обсяги фінансових витрат, які потрібно вкласти щоб відпрацювати цей запас, а це впливає і на величину прибутку Π_{zn} .

Вказана обставина може негативно проявитись так — коли при відпрацюванні запасу руди $Q_{\delta z}$ після розрахунку величини Π_n стає незрозуміло його величина говорить про високу ефективність розробки цього запасу, чи про низку ефективність, адже характер цього запасу, крім його обсягу, методика розрахунку показника Π_n не враховує.

З цього виходить, що якщо ми оцінюємо величину параметра Π_{zn} у фінансових одиницях, як результат розробки, то необхідно знати, а яку при цьому початкову фінансово-економічну характеристику мав сам запас руди. Тобто таку оцінку необхідно здійснювати порівнюючи параметри, виражені у одних фінансово-економічних одиницях вимірювання, і які враховують економічну характеристику ресурсу, що відпрацьовується. Тільки така оцінка буде у даних умовах коректною.

Більш детально це положення можна описати так. Балансовий запас руди в обсязі $Q_{\delta z}$, який залягає у надрах, має певний фінансово-економічний потенціал. Цей потенціал можна охарактеризувати як величина прибутку Π_{nzn} , яку потенційно можна отримати при ідеального виконаному процесі очисного виймання. Під поняттям *Ідеальне виконання* будемо розуміти відпрацювання запасу руди без технологічних втрат руди, без її технологічного засмічення і без будь-яких фінансових затрат на розробку.

За цим, для того щоб оцінити потенціал запасу одного тільки його обсягу $Q_{\delta z}$ недостатньо, адже руда, яка його складає має і інші характеристики, які впливають на його економічний потенціал. Наприклад, цілком зрозуміло, що запас руди з обсягом $Q_{\delta z}$ з вмістом заліза $Fe = 56\%$ і такий же самий запас за обсягом $Q_{\delta z}$ але з вмістом заліза $Fe = 66\%$ мають різний економічний потенціал.

У той же час реальні обставини розробки запасу $Q_{\delta z}$ є зовсім не ідеальними. Ці обставини визначаються конкретними умовами залягання запасу руди у надрах, управлінських рішень з вибору і реалізації технології розробки, вибору і функціонування засобів механізації робіт, вибору і дотримання параметрів цих робіт, організації їх виконання, які приймаються при підготовці проекту розробки запасу руди і реалізації цього проекту на практиці [7, с. 159]. Часто такі рішення є взагалі є неоднозначними, тобто коли одне і те рішення

за певними аспектами розробки має перевагу над іншими рішеннями, а за іншими аспектами воно поступається їм, а вибрати для реалізації необхідно одне конкретне рішення.

За цим при проектуванні розробки запасу кожної виїмкової одиниці і виборі рішень з його виймання, природньо виникає питання про те наскільки повно при конкретних умовах здійснення розробки буде використаний економічний потенціал запасу руди? Результати такої оцінки можуть суттєво відрізнятися від результатів, які надає показник Π_n .

2. Друга і дуже важлива обставина полягає у наступному. При оцінці економічних результатів розробки запасу руди за показником Π_n важливим є те, що величина прибутку Π_{zn} від реалізації залізородної продукції залежить не тільки від рішень з управління розробкою, а також залежить і від ринкової ціни на товарну залізородну продукцію Π_{zn} . Ця ціна впливає не тільки на прибуток, а і на цінність самого балансового запасу руди. При цьому ціна на залізородну продукцію залежить від кон'юнктури ринку і є нестабільною. В результаті цього при виборі найбільш економічно ефективних рішень неможна коректно оцінити ефективність розробки тільки за показником Π_n , адже він не враховує те, який економічний потенціал у даних ринкових умовах має запас руди. За цим, наприклад, може виникнути ситуація, коли при певних розрахунках буде визначено виску економічну ефективність управлінських рішень за показником Π_n , а фактично, при врахуванні поточної цінності запасу, ситуація з їх ефективністю буде зовсім інша.

Вказані недоліки необхідно усунути у вдосконаленій системі економічної оцінки процесу розробки руди. Цього можна досягти у тому разі, як що при оцінці економічної ефективності очисного виймання буде застосовуватись не загальний технічний параметр *Балансовий запас руди* $Q_{\delta z}$, а його фінансово-економічна характеристика, яка є виключно економічною і враховує всі його особливості, а не просто обсяг запасу.

Розробити такий показник можна за такими міркуваннями. Питомий прибуток Π_n доцільно інтерпретувати не як техніко-економічний показник, а як економічний. Його величина формується виключно економічними чинниками, які характеризують саму руду і її запас. Ці чинники обумовлюються тим, що отримання прибутку Π_{zn} є результатом не просто відпрацювання обсягу балансового запасу руди $Q_{\delta z}$, а того, що цей запас має певний *Економічний потенціал*. Величина

цього потенціалу визначається одразу декількома характеристикам запасу, а не тільки його обсягом. Ці характеристики надають йому певної фінансово-економічної характеристики, яку можна інтерпретувати як *Цінність*, яку представляє цей запас. Саме ця цінність і є джерелом отримання прибутку Π_{zn} . Розрахувати величину цінності запасу руди можна за такою формулою

$$E_{\delta z} = 0,01Q_{\delta z} C_{\delta z} CG(1 + K_1)(1 - K_2), \quad (2)$$

де $C_{\delta z}$ — вміст металу у руді, %; C — договірна ціна на 1,0 т товарного залізорудного продукту, грн/т; G — коефіцієнт, який враховує вихід товарного залізорудного продукту з 1,0 т балансового запасу руди, дол.од.; K_1 — коефіцієнт, який враховує підвищення ціни при перевищенні на кожен відсоток концентрації корисних природніх компонентів у руді (Mn, Ni, Cr, V, Ti) їх концентрацію за вимогами споживача, дол.од.; K_2 — коефіцієнт, який враховує штрафи за кожен відсоток перевищення шкідливих природніх компонентів у руді (P, S, As, Zn) їх концентрацію за вимогами споживача, дол.од.

Сам же прибуток отримується гірничодобувним підприємством за рахунок того, що його продукція представляє цінність для споживача. За цим споживач готовий заплатити за неї певний обсяг фінансових коштів, які і сформують дохід D_{mp} і прибуток Π_{zn} підприємства. Таким чином, у даному разі, сума фінансових коштів, яку готовий заплатити споживач за цю продукцію можна розглядати, як *Економічний потенціал* балансового запасу руди, з якого і буде виготовлена ця продукція.

Більш конкретно, ці міркування можна розкрити так. До початку розробки запас руди $Q_{\delta z}$ який знаходиться у надрах має певний економічний потенціал у розмірі $E_{\delta z}$, який виражається у фінансовій одиниці тис.грн. Цей потенціал представляє величину доходу D_{mp} , який потенційно можна отримати від реалізації товарної залізорудної продукції у обсязі Q_{zn} , виготовленої із запасу руди $Q_{\delta z}$ в ідеальних умовах. Ідеальні умови визначають те, що цінність виготовленого товарної залізорудної продукції E_{zn} буде дорівнювати цінності балансового запасу руди $E_{\delta z}$, тобто в процесі розробки запасу $Q_{\delta z}$ будуть відсутні втрати цінності з будь-яких причин.

Наряду із цим реальні умови розробки мають ряд специфічних особливостей, які відрізняють їх від ідеальних умов. Здійснення розробки запасу у цих умовах потребують вкладання певного обсягу фінансових коштів ΣZ на виконання цілого

комплексу процесів, робіт, операцій з розробки. Ці процеси і роботи виконуються у певній технологічній послідовності і на їх виконання витрачаються певні обсяги фінансових коштів, які залежить від характеру цих процесів та робіт і умов яких вони виконуються.

Таким чином по мірі їх виконання спостерігається якби поступове зменшення цінності з величини $E_{\delta z}$ до величини E_{zn} . При цьому різниця між ними $E_{\delta z} - E_{zn}$ буде характеризувати втрати цінності ΔE , величина якої обумовлюється фінансовими затратам на виконання процесів, робіт, операцій, а також технологічними втратами певного обсягу руди, технологічного засмічення руди при її видобутку. За цим параметр E_{zn} стає пов'язаним з параметром $E_{\delta z}$, адже його величина в процесі розробки починає поступово формуватися саме з величини $E_{\delta z}$. Все описане вище демонструється на діаграмі, наведеній на рис. 1.

Тепер необхідно відмітити важливу обставину, яка стосується одного з найбільш вагомих джерел втрат цінності запасу руди. При вийманні руди балансового запасу обов'язково фізично втрачається його певна частина, а це є джерелом втрати цінності, яку має балансовий запас руди. Зазвичай ці втрати руди досягають 10–18% від обсягу балансового запасу.

Крім того, та частина руди балансового запасу, яка буде вилучена з надр, в процесі розробки засмічується пустими породами. Її засмічення складає від 8% до 16% від обсягу видобутої рудної маси. Засмічення призводить до втрати якості рудної маси за вмістом металу у порівнянні з його вмістом у балансовому запасі. Вміст металу у балансовому запасі є одним з найважливіших параметрів, що формують цінність запасу, див. формулу (2). Для того щоб виробити з засміченої рудної маси товарний залізорудний продукт підприємству прийдеться вилучити з неї пусту породу для отримання якості залізорудного продукту, яка буде відповідати вимогам споживача.

Вилучення цієї породи здійснюється при здійсненні рудопідготовки, у якій збагачення є окремим і вартісним процесом. На його виконання необхідно вкладання додаткових фінансових коштів.

В цілому за вказаними факторами (втрати і засмічення) втрачається до 25% цінності балансового запасу руди.

Слід відмітити, що втрати і засмічення руди мають вкрай негативні наслідки для держави, адже вони призводять до нераціонального використання надр, тобто природних ресурсів, які знаходяться у надрах. За Гірничим законом України [8] ці ре-

сурси є власністю народу України, а не власників приватних гірничодобувних підприємств. За ефективністю їх використання держава здійснює суворий контроль. Для цього сформована система публічного адміністрування діяльності гірничодобувних підприємств, яка має право управлінської діяльності штрафними і заохочувальними заходами. Органом, якому надані функції такого контролю і управління є *Держана служба України з питань праці (ДСУПП)*. Безпосередній контроль за раціональністю використання надр гірничодобувними підприємствами реалізує підрозділ ДСУПП *Відділ нагляду за геолого-маркшейдерськими роботами та переробкою корисних копалин* [9].

Необхідність реалізації цієї контрольно-управлінської діяльності обумовлюється такою

обставиною. Специфіка гірничодобувного виробництва надає можливість власниками гірничодобувних підприємств здійснювати розробку балансових запасів руд такими методами, при яких ці підприємства можуть отримати високий разовий прибуток при мінімальних фінансових вкладеннях у розробку. При цьому така розробка буде здійснюватися при надвисоких технологічних втратах руди. Така ситуація призводить до швидкого вичерпання запасів залізородних родовищ і значних втрат природного ресурсу, суттєвого скорочення строків виробничої діяльності гірничодобувних підприємств, негативних соціально-економічних наслідків для гірничодобувних регіонів і для держави в цілому.

З метою усунення такої ситуації держава здійснює адміністративний контроль за обсягами втрат

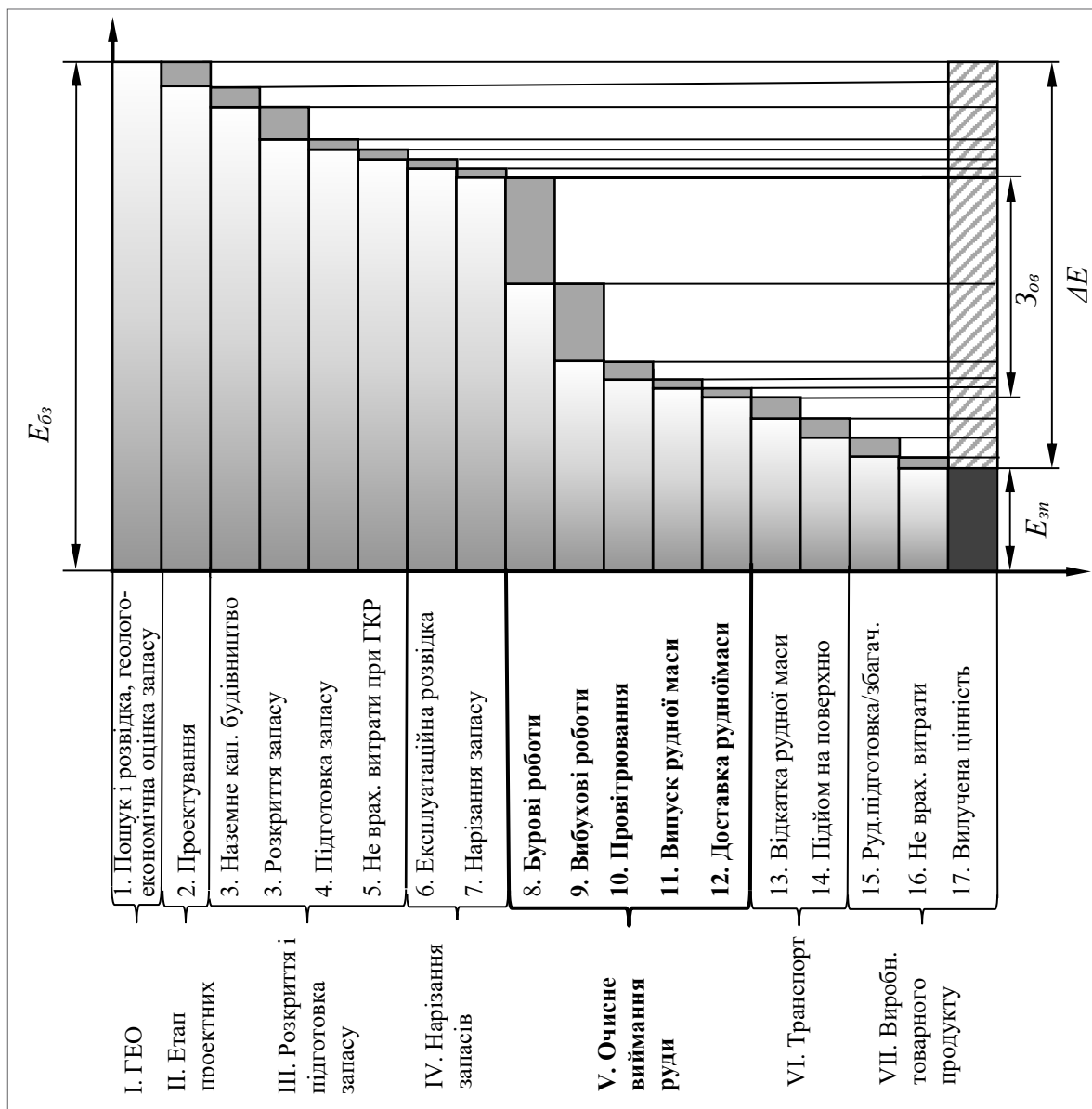


Рис. 1. Діаграма зміни величини цінності руди

Джерело: розробка автора

руди. Однією з форм такого контролю є нормування величини втрат. Ці нормативи визначаються за спеціальною методикою [10]. У ній надані правила розрахунку нормативу втрат руди за гірничотехнічними умовами розробки і вибраною технологічною схемою відпрацювання запасу, а також правила економічного обґрунтування цього нормативу [11, с. 22].

Нормативні величини втрат руди визначається при підготовці проекту на відпрацювання запасу руди кожного добувного блока/панелі [12], розробка яких планується на кожен наступний рік. Ці дані закладаються у *Річний план розвитку гірничих робіт* по кожному підприємству. На кожен наступний рік ці підприємства повинні затвердити вказаний план у ДСУПП шляхом його публічного захисту. При відсутності затвердження цього плану гірничодобувному підприємству забороняється здійснювати виробничу діяльність.

Слід зауважити, що положення цього плану суттєво впливають на втрати цінності за максимальним зменшенням їх обсягу. Але необхідність дотримання вказаного нормативу ставить перед підприємством необхідність вирішення оптимізаційного характеру з необхідності такої організації очисного виймання щоб одночасно дотриматись норматив втрат руди і мінімізувати фінансові витрати на розробку. Вирішення цієї задачі прямо стосується методів формування цінностей всіх видів.

На величину цінності товарного продукту впливають два фактори: цінність запасу руди $E_{бз}$ і величина втрат цінності ΔE , яка буде виникати в процесі розробки.

Для управління величиною параметра $E_{бз}$ гірничодобувне підприємства має мало можливостей, єдиним важелем для цього є договірна ціна на товарну продукцію.

Значно ширші можливості управління має величина втрат цінності ΔE . Управляти нею можна технологічними методами, засобами систем механізації робіт, параметрами очисного виймання її його технологічних процесів (буріння, підривання, випуск руди з очисного просту, доставка видобутої рудної маси) [13, с. 127–197], методами організації робіт, адже величина ΔE суттєво залежать від конкретних управлінських рішень зі здійснення розробки, які до речі впливають на величину втрат і засмічення руди.

Відмітимо, що величина технологічних втрат руди і її засмічення наряду із обсягом балансового запасу $Q_{бз}$ визначають обсяг виготовленого товарного залізорудного продукту $Q_{зн}$.

В комплексі всі вказані обставини призводять до того, що в результаті здійснення розробки запасу $Q_{бз}$ з вмістом металу $C_{бз}$ буде отриманий товарний залізорудний продукт у обсязі $Q_{зн}$, і з вмістом металу $C_{зн}$, які відрізняється між собою $Q_{зн} \neq Q_{бз}$; $C_{зн} \neq C_{бз}$. Це визначає і різні величини цінностей $E_{зн} \neq E_{бз}$. У свою чергу це у реальних умовах призводить і до отримання іншої величини прибутку $\Pi_{зн}$ ніж той, який міг бути потенційно отриманий за відсутності втрат цінності.

Ця різниця ставить питання про те, яка частина цінності балансового запасу руди $E_{бз}$ буде вилучена з надр при отриманні з нього конкретного обсягу товарного залізорудного продукту з цінністю $E_{зн}$. Таким чином важливішим показником економічної ефективності розробки стає коефіцієнт використання цінності запасу руди, величину якого можна розрахувати так

$$K_E = E_{зн} / E_{бз}. \quad (2)$$

Тепер звернемо увагу на елемент формули (1), а саме параметр $Z_{ов}$. Цей параметр відображає суму фінансових коштів, яку необхідно вкласти у очисне виймання руди при відпрацюванні запасу кожного добувного блока/панелі, інші параметри у цій формулі відомі. Відмітимо, що ця сума не може бути будь-якою, а має певне обмеження і її гранична величина $Z'_{ов}$ обмежується певними чинниками, які діють в процесі розробки.

Це обмеження обумовлене характером функціонування ВЕС і причина його виникнення полягає у наступному. Виробничий процес на гірничодобувному підприємстві здійснюється шляхом послідовного виконання ряду стадій, етапів, процесів, робіт, операцій (див. рис. 1). При виконанні кожного з них предмет паці *Руда* балансового запасу змінює свої характеристики з переходом від стану монолітного гірського масиву з одними параметрами у стан товарного залізорудного продукту з іншими параметрами. При цьому кожен процес, робота, операція у цій послідовності мають свої технічні і економічні характеристики, які по різному впливають на зміну характеристик предмету праці.

За цим досягти необхідних економічних результатів всього процесу розробки і його високої економічної ефективності можна тільки у тому разі, якщо у функціонуванні ВЕС обсяги фінансових витрат на виконання процесів, робіт і операцій будуть не тільки мінімально можливими, а і збалансованими між собою. Їх збалансування полягає у тому, щоб обсяги фінансових витрат на виконання відповідних процесів були так розподілені між ними, щоб у кінцевому рахунку отримати товарний залізорудний продукт у необхідному

обсязі з необхідними технічними і економічними характеристиками, з необхідною продуктивністю виробництва і мінімальною собівартістю.

Зауважимо, що у сфері гірничодобувного виробництва мають місце такі два види собівартості: *Планова собівартість залізорудної продукції* в цілому по підприємству $C_{тр}$, яка визначається у річному плані розвитку гірничих робіт за критерієм необхідної прибутковості виробництва; *Прогнозна собівартість видобутої рудної маси*, яка визначається у проектах розробки запасу руди кожної виїмкової одиниці з їх специфічними гірничотехнічними і економічними умовами.

Специфіка цих показників полягає у тому, що планова собівартість залізорудної продукції представляє обмежуючий фактор для прогновної собівартості видобутої рудної маси. Це обумовлюється такою ситуацією — у вкрай складних геологічних і гірничотехнічних підземних умовах виймання запасу кожної виїмкової одиниці, які є унікальними, проектувальник повинен прийняти оптимальні рішення з виймання руди для кожного технологічного процесу.

На даний час в практиці гірничодобувного виробництва розроблено багато варіантів рішень з виконання всіх складових технологічних процесів очисного виймання [13, с. 263]. Всі вони мають певну технологічну і технічну специфіку. За особливостями конкретних умов розробки вона може призводити до різних технічних і економічних результатів очисного виймання (за обсягом видобутку рудної маси, продуктивністю очисного виймання, крупністю кусків рудної маси, виходом негабариту, необхідними видами виробничих ресурсів, обсягами їх витрат, витратами фінансових коштів, собівартістю рудної маси). Ці результати залежить від вибраної технології очисного виймання, засобів його здійснення, параметрів і організації робіт. Крім того, вибрані рішення для різних технологічних процесів, повинні бути ще й узгодженими за режимами роботи. Все це впливає на величину собівартості видобутої рудної маси $S_{рм}$, а вона з урахуванням прогнозованого обсягу видобутої маси $Q_{рм}$ визначає величину загальних фінансових витрат $Z_{ов} = S_{рм} Q_{рм}$.

Для забезпечення мінімальної величини параметра $S_{рм}$ у проекті виїмкової одиниці здійснюється пошук оптимальних рішень і їх комбінацій з виконання процесу очисного виймання. Цей пошук реалізується методами варіаційного економіко-математичного моделювання [14, с. 82]. Однак, навіть вибір таких оптимальних рішень зовсім не означає, що вони будуть і прийнятними

ми для економічних умов відпрацювання запасу конкретної виїмкової одиниці. Це обумовлене тим, що навіть мінімальне значення показника $S_{рм}$ визначене таким чином може перевищувати величину $S'_{рм}$, яка розраховується з зовсім інших критеріїв. Ураховуючи те, що $Z'_{ов} = S'_{рм} Q_{рм}$, то відповідно і обсяг вкладання фінансових коштів у очисне виймання $Z'_{ов}$ кожного добувного блока є також обмеженим ($Z'_{ов} \leq Z_{ов}$).

Описана ситуація потребує, або списання запасу даної виїмкової одиниці (що дозволено законом про надра [15]), або пошуку інших більш кардинальних рішень зі зміною характеристик відпрацювання запасу конкретної виїмкової одиниці за іншими схемами розкриття, підготовки, системи розробки тощо, щоб усунути таку ситуацію.

Таким чином, величини показника $S'_{рм}$ і $Z'_{ов}$ є важливими для виконання очисного виймання і оцінки його економічної ефективності і всі комплекси рішень з виконання процесу очисного виймання обов'язково повинні перевірятись за їх величинами.

Крім того, важливим критерієм оцінки економічної ефективності очисного виймання є і те наскільки величина $S_{рм}$, а відповідно і $Z_{ов}$ будуть відрізнятись від обмежень $S'_{рм}$ та $Z'_{ов}$ при різних варіантах рішень. Це визначає доцільність пропонуваного авторами ще одного показника ефективності очисного виймання *Індекс економічної варіабельності*, який відображає ступінь відхилення прогновної собівартості видобутої рудної маси від величини економічно обґрунтованої межі собівартості товарного залізорудного продукту за вилученням питомих фінансових витрат на виконання процесу рудопідготовки $S_{рп}$.

$$I_e = \frac{S_{рм}}{S'_{рм} - S_{рп}} = \frac{S_{рм} Q_{рм}}{S'_{рм} Q_{рм} - Z_{рп}} = \frac{Z_{рм}}{Z'_{рм} - Z_{рп}}. \quad (3)$$

Зауважимо, що величина параметра $Z_{рп}$ залежить від обсягу видобутої рудної маси і від ступені засмічення руди пустими породами, які формуються при виконанні очисного виймання, але вона не характеризує сам процес очисного виймання. Крім того, поняття пусті породи є умовним, фактично це породи, які містять метал, але його концентрація менша за промисловий вміст металу [16, с. 422]. В процесі рудопідготовки мінерали, які містять метал також вилучаються у товарний залізорудний продукт і ступінь їх вилучення необхідно враховувати при визначенні обсягу виробництва

товарного залізорудного продукту, визначенні величин Z_{pn} і S_{pm} .

Тепер зупинимось на тому як можна визначити величину S'_{pm} . Це можна зробити, виходячи з величини планової собівартості залізорудної продукції, як результату функціонування ВЕС, тобто виконання кожного процесу, що складають структуру ВЕС, серед яких своє вагоме місце займає і процес очисного виймання руди (рис. 1).

Всі процеси ВЕС виконуються у різні періоди розробки з достатньо значною розбіжністю у часі та різницею за обсягами фінансових витрат, які необхідні для забезпечення їх виконання. У виконання кожного з них вкладаються певні фінансові кошти, які поступово, по мірі послідовного виконання процесів, призводять до зростання суми коштів, яка вкладається у розробку в цілому і формує величину параметра Z_{zn} .

Саме тут і виникає проблема з необхідності визначення допустимої величини обсягу фінансових затрат Z_{ov} на очисне виймання руди у кожній виїмковій одиниці, з її специфічними гірничотехнічними умовами. Розрахунок цієї ефективності ускладнюється тим, що вона визначається не тільки обсягом фінансових коштів, вкладених у його виконання, а також характеристиками рудної маси. Ці характеристики при різних рішеннях з очисного виймання у одних і тих умовах можуть мати значні розбіжності.

За цим розрахувати величину собівартості видобутої руди і обсяг необхідних фінансових витрат на розробку можна розрахувати так

$$\begin{aligned} S_{mnl} &= \frac{Z_{nl}}{Q_{mnl}} = \\ &= \frac{Z_I + Z_{II} + Z_{III} + Z_{IV} + Z_V + Z_{VI} + Z_{VII}}{Q_{mnl}} \\ S_{pm} &= \frac{S_{V6}}{Q_{pm}} = \frac{Z_{byp} + Z_{vz} + Z_{np} + Z_{en} + Z_{\partial}}{Q_{pm}} \\ Z_V &= \frac{Z_{V6}}{Q_{pm}} = \\ &= \frac{S_{mnl} Q_{mnl}}{Z_I + Z_{II} + Z_{III} + Z_{IV} + Z_V + Z_{VI} + Z_{VII}}, \quad Z_V \geq Z_{V6}, \\ S_{mp} &= \frac{Z_{V6}}{Q_{pm} K_{erm}} = \frac{S_{pm}}{K_{erm}} \\ S_{mpe} &\leq S_{mnl}; \quad Z_{V6} = S_{pm} Q_{pm} \leq Z_V. \end{aligned} \quad (4)$$

де S_{mnl} — планова собівартість товарного залізорудного продукту, визначена за річним планом розвитку гірничих робіт на підприємстві, грн/т;

S_{mpe} — собівартість товарної залізорудної продукції, яка планується до отримання за проектом на виймання руди конкретної виїмкової одиниці, і яка повинна бути $C_{mp} \leq C'_{mp}$, грн/т; S_{pm} — прогнозна собівартість видобутої рудної маси з блока/панелі, грн/т; Q_{mnl} — запланований обсяг виготовлення і реалізації товарної залізорудної продукції, відповідно до річного плану розвитку гірничих робіт, тис.т; Q_{pm} — обсяг товарної залізорудної продукції, отримання якого планується за проектом на виймання руди конкретної виїмкової одиниці, грн/т; Z_{I-VII} — планові значення статей фінансових витрат на виконання робіт з видобутку руди за річним планом розвитку гірничих робіт, за етапами розробки, наведеними на рис. 1, тис.грн/т; Z_V — обсяг фінансових витрат на виконання процесу очисного виймання за річним планом розвитку гірничих робіт, тис.грн; Z_{V6} — обсяг фінансових витрат на виконання процесу очисного виймання за проектом на виймання руди конкретної виїмкової одиниці, тис.грн; $Z_{byp}, Z_{vz}, Z_{np}, Z_{en}, Z_{\partial}$ — обсяг фінансових витрат на виконання технологічних процесів очисного виймання, тис.грн.

Для забезпечення розрахованих таким чином величин S_{mp} і S_{mpe} при підготовці проекту на виймання запасу руди конкретної виїмкової одиниці необхідно вибрати оптимальні проектні рішення за всім комплексом технологічних процесів очисного виймання. Ці рішення представляють основу збалансування фінансових витрат на очисне виймання і є елементом їх збалансування для забезпечення оптимального функціонування всієї ВЕС.

Таким чином, описані положення системи оцінки економічної ефективності очисного виймання руди надають можливість коректно встановити наскільки управлінські рішення з його здійснення є результативними і економічно ефективними.

На основі викладених базових положень авторами на даний час розробляється комп'ютерна система економіко-математичного моделювання процесу очисного виймання руди для її використання у проектній діяльності і здійсненні виробничого процесу на підземних гірничодобувних підприємствах.

Висновки. На основі викладеного матеріалу можна зробити такі висновки:

1. Однією з актуальних проблем, яка стоїть перед залізорудною гірничодобувною промисловістю України є необхідність організації оптимального управління виробничим процесом з видобутку руди і виробництві товарних видів залізорудної продукції.

2. Важливим аспектом у вирішенні цієї проблеми є коректна оцінка економічної ефективності управлінських рішень, які приймаються на стадії проектування технологічного процесу очисного виймання руди, як базової складової виробничого процесу, і його реалізації на практиці. На даний час методи такої оцінки є не задовільними, адже вони не показують фактичної ефективності цього процесу в результаті того, що в основу цієї системи покладений показник, який не враховує економічні характеристики запасу руди.

3. Авторам розроблена система оцінки економічної ефективності очисного виймання руди, яка дозволяє коректно виконати таку оцінку для рішень з управління цим процесом і виробничим процесом на гірничодобувному підприємстві в цілому.

4. В основу цієї системи покладений показник Повноти використання економічного потенціалу запасу руди. Цей показник розраховується на

основі визначення відношення між економічним потенціалом, який має запас руди до цінності виготовленого з нього товарного залізорудного продукту.

5. Другим важливим показником є Індекс економічної варіабельності, який відображає ступінь відхилення прогнозованої собівартості видобутої рудної маси від величини економічно обґрунтованої межі собівартості товарного залізорудного продукту за вилученням питомих фінансових витрат на виконання рудопідготовки.

6. Авторами розроблена методика розрахунку параметрів розробки, за якими можна визначити величини всіх параметрів, необхідних для розрахунку вище вказаних показників.

7. На даний час за описаними положеннями авторами комп'ютерна система для виконання економіко-математичного моделювання процесу очисного виймання руди для її застосування у практиці залізорудних підприємств України.

Література

1. Management_Theory_and_Practice. URL: https://www.academia.edu/35164607/Management_Theory_and_Practice
2. Закон України про об'єкти підвищеної небезпечності [Електронний ресурс]. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2245-14#Text>
3. МНС України. Про затвердження Методичних рекомендацій з охорони надр при розробці родовищ корисних копалин [Електронний ресурс]. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v1268735-12#Text>
4. Шаповал В. А. Економіка гірничого підприємства: навч. посіб. / В. А. Шаповал, О. В. Горпинич. Д.: НГУ, 2017. 204 с.
5. Введення в теорію оптимального управління [Електронний ресурс]. URL: <https://er.nau.edu.ua/bitstream/>
6. Плеханов В. К. Инструкция по определению, учету, экономической оценке и нормированию потерь железной руды при подземной разработке месторождений Криворожского бассейна. Кривой Рог: НИГРИ, 1979. 136 с.
7. Шацька З. Я. Шляхи підвищення ефективності діяльності підприємств гірничодобувної промисловості в сучасних умовах / З. Я. Шацька, Т. Д. Ганзюк // Причорноморські економічні студії. 2016. Вип. 10. С. 158–161.
8. Гірничий закон України. Відомості Верховної Ради України, 1999. № 50. Ст. 433. [Електронний ресурс]. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1127-14#Text>
9. Головне управління Держпраці у Дніпропетровській області. [Електронний ресурс]. URL: <https://dp.dsp.gov.ua/>
10. Инструкция по нормированию, прогнозированию и учету показателей извлечения руды из недр при подземной разработке железорудных месторождений / Азарян А. А., Колосов В. А., Моргун А. В., Плеханов В. К., Попов С. О. Кривой Рог: Минерал, 2005. 135 с.
11. Попов С. О. Методические основы нормирования показателей извлечения железных руд по критериям технико-экономической эффективности эксплуатации недр / Науковий вісник Національного гірничого університету. Дніпропетровськ: НГУ, 2004. № 10. С. 22–25.
12. Попов С. О., Капланець М. Е., Чередниченко О. Є., Коцюруба Ю. Г., Кучерявенко І. А. Методичні рекомендації з підготовки проектів нарізних і очисних робіт у виїмкових одиницях при підземному видобутку залізних руд та визначенню його економічних характеристик. Кривий Ріг: КТУ, 2007. 38 с.
13. Хоменко О. Є., Кононенко М. М., Савченко М. В. Технологія підземної розробки рудних родовищ. Дніпро: НТУ «ДП», 2018. 450 с
14. Основи автоматизованого проектування підземних рудників / І. А. Кученявенко, В. О. Колосов, М. В. Назаренко, С. О. Попов. Видавничий центр КНУ, 2015. 353 с.

15. Кодекс України про надра [Електронний ресурс]. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/132/94>.
16. Михайлов В.А., Курило М.М. Базові поняття економічної геології. К.: ВПЦ «Київський університет», 2014. 527 с.

References

1. Management_Theory_and_Practice. URL: https://www.academia.edu/35164607/Management_Theory_and_Practice
2. Law of Ukraine on objects of increased danger [Electronic resource]. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2245-14#Text>
3. Ministry of Emergencies of Ukraine. On approval of Methodical recommendations for protecting resources in mining mineral deposits [Electronic resource]. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v1268735-12#Text>
4. Shapoval V.A. Economy of mining enterprise: textbook / V.A. Shapoval, O.V. Horpynych. D.: NSU, 2017. 204 pp.
5. Introduction to the theory of optimal management [Electronic resource]. URL: <https://er.nau.edu.ua/bitstream/>
6. Plekhanov V.K. Instruction on determination, accounting, economic evaluation and normalization of iron ore losses at underground mineral mining of Krivoy Rog iron ore basin. Krivoy Rog: NIGRI, 1979. 136 pp.
7. Shatska Z. Ways to improve efficiency of mining enterprises in modern conditions / Z. Ya. Shatska, T.D. Hanzhuk // Black Sea Economic Studies. 2016. Issue 10. pp. 158–161.
8. Mining Law of Ukraine. Bulletin of the Verkhovna Rada of Ukraine. 1999. No 50. P. 433 [Electronic resource]. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1127-14#Text>
9. Main Department of the State Labor Service in Dnipropetrovsk oblast. [Electronic resource]. URL: <https://dp.dsp.gov.ua/>
10. Instruction on normalization, forecasting and accounting of ore mining indices at iron ore underground mining / Azaryan A.A., Kolosov V.A., Morgun A.V., Plekhanov V.K., Popov S.O. Kryvoy Rog: Mineral, 2005. 135 p.
11. Popov S.O. Methodical bases of normalization of iron ore production indices according to the criteria of technical and economic efficiency of deposit mining / Scientific Bulletin of the National Mining University. Dnipropetrovsk: NSU, 2004. № 10. pp. 22–25.
12. Popov S.O., Kaplanets M.E., Cherednychenko O.E., Kotsiuruba Yu.H., Kucheriavenko I.A. Methodical recommendations for designing preparatory and stoping operations in stopes at iron ore underground mining and determining its economic characteristics. Kryvyi Rih: KTU, 2007. 38 p.
13. Khomenko O.E., Kononenko M.M., Savchenko M.V. Technology of underground mining of ore deposits. Dnipro: NTU «DP», 2018. 450 p.
14. Fundamentals of computer-aided design of underground mines / I.A. Kucheniavenko, V.O. Kolosov, M.V. Nazarenko, S.O. Popov. KNU Publishing Center, 2015. 353 p.
15. Subsoil Code of Ukraine [Electronic resource]. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/132/94>
16. Mikhailov V.A., Kurylo M.M. Basic concepts of economic geology. K.: VPTs «Kyiv University», 2014. 527 p.

Сорока Марія Анатоліївна

студентка

Київського національного університету технологій та дизайну

Soroka Mariia

Student of the

Kyiv National University of Technologies and Design

Тарасенко Ірина Олексіївна

доктор економічних наук, професор,

професор кафедри фінансів та бізнес-консалтингу

Київський національний університет технологій та дизайну

Tarasenko Iryna

Doctor of Economics, Professor

Kyiv National University of Technologies and Design

ORCID: 0000-0003-3626-4377

Коваленко Дмитро Іванович

кандидат економічних наук, доцент,

доцент кафедри фінансів та бізнес-консалтингу

Київський національний університет технологій та дизайну

Kovalenko Dmytro

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor

Kyiv National University of Technologies and Design

DOI: 10.25313/2520-2294-2022-10-8373

**УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ФІНАНСОВОЇ
БЕЗПЕКИ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА
В АГРОПРОМИСЛОВІЙ ГАЛУЗІ**

**СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ФИНАНСОВОЙ
БЕЗОПАСНОСТИ СУБЪЕКТОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА
В АГРОПРОМЫШЛЕННОЙ ОТРАСЛИ**

**DEVELOPMENT OF THE SYSTEM
OF FINANCIAL SECURITY OF BUSINESS ENTITIES
IN THE AGRICULTURAL INDUSTRY**

Анотація. Аграрний сектор економіки є провідним в економіці України. Фінансова безпека агропромислових підприємств як складова фінансової безпеки країни є одним із стратегічних напрямків розвитку економічної політики України, оскільки саме розвиток аграрного сектору економіки здатен забезпечити продовольчу безпеку не лише в нашій країні, а й у світі.

Серед науковців, що займаються вивченням і дослідженням питань, присвячених аграрній галузі, дуже часто виникають дискусії з приводу взаємозв'язку фінансової безпеки з ефективним розвитком підприємництва у аграрній сфері, а, отже, впливу на забезпечення загальної – продовольчої, екологічної, соціальної та економічної – безпеки країни. Ці дискусії зумовлені складністю та особливостями фінансових відносин у цій галузі. Таким чином, підтримка належного рівня фінансової безпеки підприємств аграрної сфери є одним із першочергових завдань розвитку економіки України.

Стаття присвячена дослідженню системи фінансової безпеки агропромислових підприємств та окресленню основних напрямів її оцінювання.

Ключові слова: фінансова безпека; фінансова безпека агропромислових підприємств; фінансова діагностика в системі фінансової безпеки.

Summary. The agricultural sector of the economy is the leading one in the economy of Ukraine. The financial security of agro-industrial enterprises as a component of the country's financial security is one of the strategic directions of the development of the economic policy of Ukraine, since it is the development of the agrarian sector of the economy that is able to ensure food security not only in our country, but also in the world.

Among scientists engaged in the study and research of issues related to the agricultural sector, discussions often arise about the promotion of financial security to the effective development of agricultural entrepreneurship, and therefore, the provision of general – food, ecological, social and economic – security of the country. These discussions are due to the complexity and peculiarities of financial relations in this field.

Therefore, maintaining the appropriate level of financial security of enterprises in the agricultural sector is one of the primary tasks of the development of the economy of Ukraine.

The article is devoted to the study of the system of financial security of agro-industrial enterprises and the outline of the main directions of its evaluation.

Key words: financial security; financial security of agro-industrial enterprises; financial diagnosis of the financial security system.

Постановка проблеми. В українській економіці наразі провідне місце займає аграрний сектор. Україна виступає одним з найбільших поставальників агропромислової продукції у світі. На підтвердження цієї тези прикладом слугує теперішня ситуація: так, з початком повномасштабного вторгнення Російської Федерації на територію суверенної України виникла загроза продовольчої кризи та голоду в країнах третього світу. У зв'язку з тимчасовою окупацією територій, прилеглих до Азовського моря та мінуванням вод Чорного моря, українські порти виявилися заблокованими військами РФ. Через це судна з українським зерном не мали можливості вийти в море та доставити вантаж до країн-покупців.

Зважаючи на вищевикладене, дослідження питання розвитку системи фінансової безпеки суб'єктів підприємництва агропромислової галузі є актуальним і таким, що потребує особливої уваги у реаліях сьогодення для забезпечення добробуту, стабільності та високого рівня життя і безпеки у післявоєнний час, а також на етапі відбудови країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У сучасній науковій літературі питання фінансової безпеки загалом і фінансової безпеки підприємств зокрема є поширеним і досліджуваним. Серед вітчизняних і зарубіжних науковців, які присвятили свої праці вивченню окресленої тематики, значущим є внесок таких вчених як: Бланк І. А. [1], Вдовенко Л. О. [2], Гривківська О. В. [3], Захаров О. І. [4], Каргузов Є. П. [5], Кириченко О. А.

[6], Кудря І. В. [6], Нонік В. В. [7], Пригунов П. Я. [4], Сергійчук М. Д. [7], Черненко О. С. [2] та інших. Проте, зважаючи на особливу актуальність в умовах військової агресії з боку РФ, більшої уваги потребує дослідження проблематики фінансової безпеки саме підприємств агропромислового сектора як провідного в економіці України.

Формулювання цілей статті. Метою статті є вдосконалення системи фінансової безпеки підприємств в агропромисловій галузі та виділення основних напрямків її оцінювання.

Виклад основного матеріалу. Зважаючи на відсутність єдності й однозначності наукової думки стосовно теоретичного обґрунтування та практичних розробок щодо забезпечення фінансової безпеки суб'єктів підприємництва в агропромисловій галузі, існує необхідність уточнення й узагальнення існуючого доробку з окресленої тематики з метою подальшого вдосконалення системи фінансової безпеки з урахуванням сьогоденних умов і реалій.

Наразі в науковій літературі відсутнє поняття «фінансова безпека суб'єктів підприємництва агропромислової галузі». Разом з тим, зважаючи на лідерські позиції сільського господарства при мінімальній державній підтримці аграріїв, вивчення цього поняття саме у розрізі підприємств агропромислового комплексу є необхідним і важливим.

Сутність поняття «фінансова безпека суб'єктів підприємництва в аграрній сфері» варто розглядати в широкому розумінні із зосередженням уваги

на основному аспекті, такому як отримання прибутку, з виділенням специфічних для аграрного сектора економіки умов здійснення підприємницької діяльності, чітко визначених внутрішніх і зовнішніх загроз, пріоритетних цілей і стратегії розвитку. Це дозволить спрямувати зусилля на забезпечення належного рівня фінансової безпеки в умовах динамічної зміни зовнішнього та внутрішнього середовища функціонування підприємських структур [2].

Отже, фінансову безпеку суб'єктів агропромислового сектора можна визначити як такий стан, за якого розвитку аграрного підприємства нічого не загрожує, воно має можливість вільно розвиватися й отримувати прибуток, який є визначальним індикатором ефективності.

До цілей фінансової безпеки підприємств в аграрній сфері відносять [2]: забезпечення нормального фінансового стану аграрних підприємств; підвищення рівня конкурентоспроможності підприємницької діяльності; покриття ризиків гідротермічних і цінових умов господарської діяльності; інформаційне забезпечення ефективної аграрної, податкової, митної та іншої політики; забезпечення розвитку сільських територій у відповідності з децентралізацією органів місцевого самоврядування; забезпечення продовольчої та екологічної безпеки держави.

Основними факторами формування фінансової безпеки суб'єктів підприємництва аграрної сфери вважаємо не лише розвиток системи аграрного страхування, диверсифікованість аграрного бізнесу, прибутковість, наявність резервного капіталу, націленість на підвищення рівня капіталізації, а й зацікавленість держави у підтримці та стимулюванні розвитку цієї галузі.

Ринкові умови господарювання вимагають від керівництва підприємств аграрної сфери забезпечення ефективного управління наявними фінансовими ресурсами та оптимізації їх використання, тож зростає роль формування на підприємстві цілісної системи фінансової безпеки. Це обумовлює необхідність одночасної розробки теоретичних і практичних питань з урахуванням особливостей агропромислової галузі України. Однак, при розробці на аграрних підприємствах такої системи необхідно пам'ятати, що проблема фінансової безпеки аграрних підприємств є системною — вона стосується одночасно усіх аграріїв.

Л.О. Вдовенко та О.С. Черненко пропонують під системою фінансової безпеки суб'єктів аграрного підприємництва розуміти цілісну структуру, яка складається з сукупності взаємопов'язаних

складових елементів, які здатні забезпечити захист підприємства від можливих загроз (рис. 1). Метою цієї системи є запобігання кризовим явищам шляхом попередження негативних тенденцій у їх розвитку, оптимізації використання наявних фінансових ресурсів, необхідних для нейтралізації проблемних питань поточної діяльності, задля забезпечення ефективності та конкурентоспроможності підприємств [2]. Принципами побудови даної системи є: динамічність, комплексність, системність, компетентність, диверсифікація, об'єктивність, конфіденційність, гнучкість та адекватність висновків щодо стану фінансової безпеки.

Відповідно до рис. 1 основними елементами системи фінансової безпеки аграрних підприємств є фінансова діагностика та аналіз, фінансові важелі, фінансові методи та контрольні заходи.

Фінансовими важелями у такому випадку виступають доходи, витрати, податки, пільги тощо. Фінансовими методами — планування, прогнозування, фінансове забезпечення, регулювання. У свою чергу, під контрольними заходами маємо на увазі проведення системних перевірок, аудиту та моніторингу рівня фінансової безпеки підприємства.

Зарубіжний досвід з питань оцінювання рівня фінансової безпеки суб'єктів підприємництва базується на мультиплікативному дискримінантному аналізі з урахуванням ступеню впливу показників.

Побудувати систему оцінювання фінансової безпеки неможливо без виокремлення основних критеріїв, які сприятимуть визначенню її рівня. У праці [2, с. 35], запропоновано враховувати три основні критерії: фінансова стійкість і стабільність, результативність діяльності та ділова активність. Отже, представимо систему фінансової діагностики та аналізу фінансової безпеки суб'єктів підприємництва в агропромисловій галузі у вигляді рис. 2.

Фінансову стійкість і стабільність доцільно оцінювати на основі розрахунку й аналізу відносних показників фінансової стійкості, визначення типу фінансової стійкості, факторного аналізу порогу рентабельності та запасу фінансової стійкості. Ділова активність може бути визначена шляхом проведення її комплексного оцінювання за системою показників, аналізу стійкості економічного зростання і аналізу дебіторської та кредиторської заборгованості.

Вважаємо, що ефективність ведення діяльності можна представити як ефективність використання капіталу. Для цього необхідно провести аналіз формування доходів, витрат і фінансових



Рис. 1. Система фінансової безпеки аграрних підприємств

Джерело: [2]

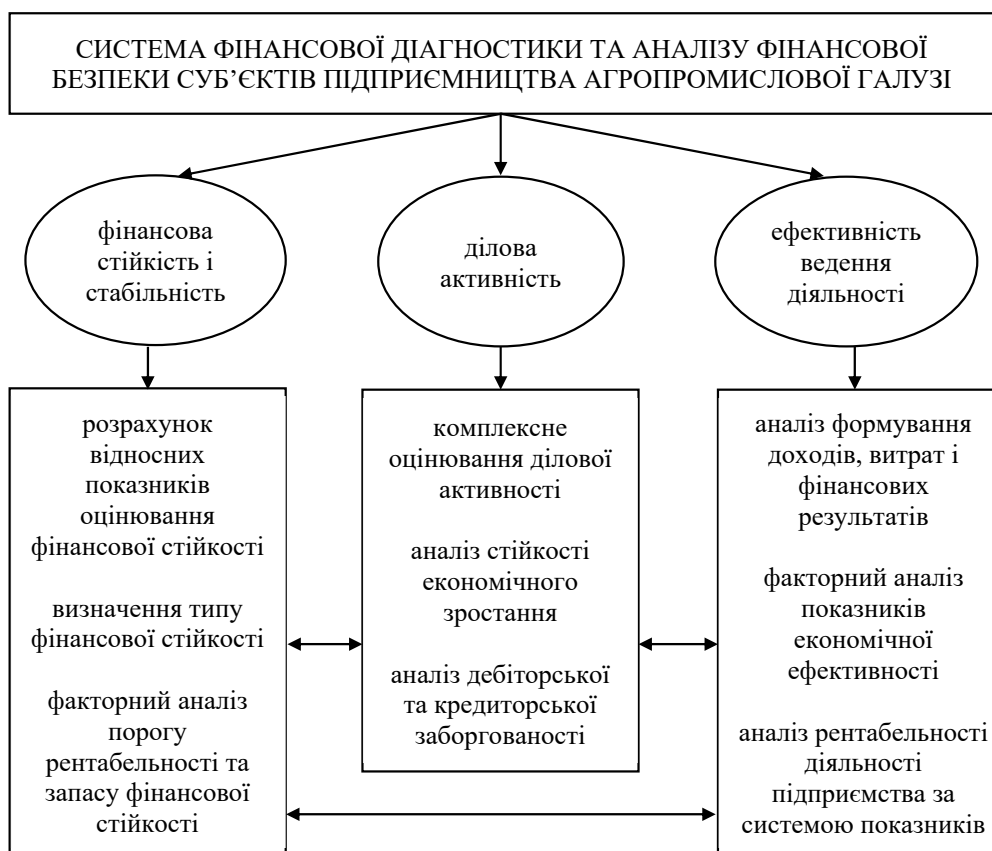


Рис. 2. Система фінансової діагностики та аналізу фінансової безпеки суб'єктів підприємництва агропромислової галузі

Джерело: розроблено авторами

результатів, факторний аналіз показників результативності та аналіз рентабельності діяльності підприємства за системою відповідних показників.

Аналізуючи представлену систему, доцільно зауважити, що три обрані критерії повинні оцінюватися комплексно як взаємопов'язані та взаємозалежні, тобто, відхилення однієї групи показників за певним критерієм від нормативних значень за умови оптимальних значень усіх інших не свідчить про наявні порушення у системі фінансової безпеки.

Швидкість та ефективність реакції менеджменту на можливі фінансові загрози, превентивні фінансові заходи та своєчасна ліквідація негативних наслідків внутрішніх і зовнішніх факторів впливу — це елементи успішної реалізації системи фінансової безпеки.

Для досягнення бажаного рівня фінансової безпеки підприємству необхідна розробка й імплементація в систему фінансового управління відповідного інструментарію впливу на фінансовий стан, впровадження моніторингу ділового середовища, діагностики рівня використання потенціалу підприємства та впровадження механізмів нейтралізації фінансових ризиків [1].

Наявність ефективного механізму управління фінансовою безпекою є запорукою стабільності фінансового стану та безпеки аграріїв, оскільки

його основним завданням є сприяння створенню бізнес-середовища, яке буде відстоювати та захищати інтереси суб'єктів аграрного підприємництва, чим стимулюватиме їх подальший розвиток. Так, удосконалення методології та системи правового регулювання, формування сприятливого бізнес-середовища та надання рівного доступу до фінансових ресурсів сприятиме підвищенню рівня фінансової безпеки підприємств завдяки покращенню їх фінансового забезпечення. Ці завдання слід віднести до пріоритетних цілей державної політики в умовах економічної нестабільності через військову агресію з боку РФ та на етапі післявоєнного відновлення економіки України.

Таким чином, виникає потреба: комплексного відображення ознак, індикаторів і показників стосовно кожної конкретної небезпеки й загрози фінансовим інтересам підприємств; визначення послідовності оціночних процедур і заходів; створення умов для реалізації необхідних запобіжних, попереджувальних, профілактичних або коригуючих заходів щодо виявлення існуючих або потенційно можливих небезпек і загроз [2].

Організація системи моніторингу чинників фінансової безпеки аграрних підприємств повинна враховувати специфіку цієї галузі та її домінуючий вплив на економічний розвиток країни.

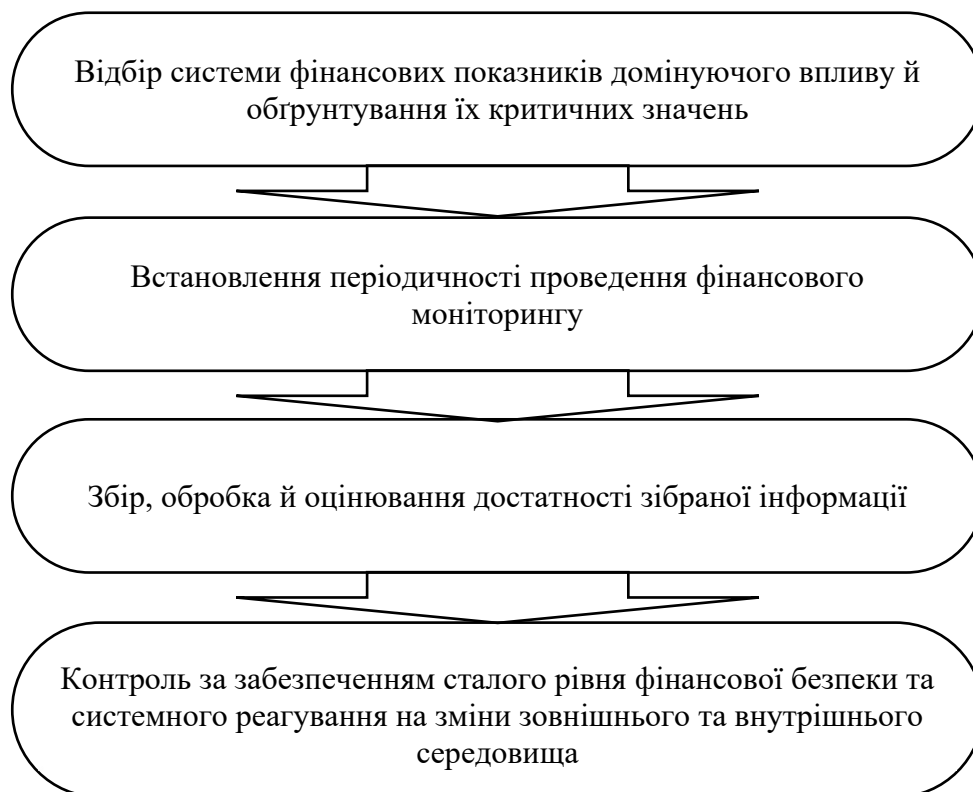


Рис. 3. Послідовність проведення фінансового моніторингу системи фінансової безпеки аграрних підприємств

Джерело: побудовано авторами на основі [2]

Моніторинг фінансової безпеки підприємств аграрної сфери передбачає проведення та реалізацію певних послідовних і пов'язаних між собою етапів, при правильному виконанні яких фінансовий менеджер буде здатен своєчасно виявити загрози та небезпеки у підприємницькій діяльності та застосувати заходи з їх нейтралізації.

Л. О. Вдовенко та О. С. Черненко [2] виділяють чотири етапи проведення моніторингу системи фінансової безпеки (рис. 3). Тобто, система заходів підтримки належного рівня фінансової безпеки повинна передбачати: постійний моніторинг впливу ймовірних загроз внутрішнього та зовнішнього середовища підприємств агропромислової галузі; розробку відповідних заходів при виникненні ризикових ситуацій; прийняття нестандартних і креативних рішень фінансовими менеджерами для покращення результативності діяльності.

У свою чергу, проблемами в системі оцінювання рівня фінансової безпеки суб'єктів підприємництва є: відсутність ефективної системи діагностики глибини кризових явищ; несформованість вітчизняної інфраструктури забезпечення безпеки бізнесу; недостатня ефективність органів державного управління всіх рівнів; недосконалість програмного, нормативно-правового та методичного забезпечення; недооцінка ролі людського фактору в оцінюванні рівня фінансової безпеки; недосконалість системи нормативних значень оціночних коефіцієнтів [2].

Зазначене дозволяє зробити висновок про необхідність створення у штаті агропромислових підприємств служби фінансової безпеки з двома відділами: внутрішнього та зовнішнього фінансового моніторингу.

Є. П. Картузов обґрунтовує систему вимог (принципів), яких доцільно дотримуватися при створенні служби фінансової безпеки як підсистеми системи управління підприємством, а саме [5]: безперервності; плановості; функціональної самостійності й інтегрованості до загальної системи управління підприємством; фінансової та економічної доцільності.

Завданнями фінансового менеджменту в забезпеченні фінансової безпеки суб'єктів підприємництва аграрної сфери мають бути такі, які допоможуть досягти основної мети — забезпечення фінансової стійкості та максимізації ринкової вартості підприємства (рис. 4).

Фінансовий менеджмент відіграє важливу роль у забезпеченні якісної системи фінансової безпеки. Застосування службою фінансової безпеки фінансового менеджменту дає можливість вирішити питання ефективного управління ресурсами та в перспективі забезпечити досягнення першочергових інтересів суб'єктів підприємництва агропромислової галузі.

Висновки. Фінансову безпеку суб'єктів підприємництва агропромислової галузі визначено як певний стан, за якого розвитку підприємства ні-



Рис. 4. Завдання фінансового менеджменту в системі формування фінансової безпеки аграрних підприємств

Джерело: розроблено авторами на основі [2]

чого не загрожує, воно має абсолютну можливість вільно розвиватися й отримувати прибуток, який є найважливішим індикатором ефективності господарювання.

Основними складниками оцінювання системи фінансової безпеки визначено фінансову стійкість і стабільність, ділову активність, а також ефективність використання капіталу. Однак, при проведенні аналізу необхідно зважати на взаємопов'язаність цих складових.

Окрім того, наявність ефективної системи управління фінансовою безпекою — це певний механізм, що здатен забезпечити стабільний фінансовий стан і захищеність аграрних підприємств,

так як його основним завданням є організація середовища, яке матиме на меті захист інтересів суб'єктів підприємництва аграрного сектору, що, у свою чергу, стане стимулом його розвитку. Тобто, пріоритетними завданнями державної політики в умовах нестабільності через агресію з боку Російської Федерації, а також задля повоєнного відродження української економіки визначено: по-перше, поліпшення методології та системи правового регулювання, а по-друге, утворення сприятливого середовища та надання рівного доступу до фінансових ресурсів аграрним підприємствам, сприяння стабільному їх розвитку та забезпеченню достатнього рівня фінансової безпеки.

Література

1. Бланк И. А. Управление финансовой безопасностью предприятия. К.: Ника-Центр, Эльга. 2004. 784 с.
2. Вдовенко Л. О., Черненко О. С. Фінансова безпека суб'єктів підприємництва в аграрній сфері: Монографія / Л. О. Вдовенко, О. С. Черненко. Вінниця: ТОВ «Нілан-ЛТД», 2017. 252 с.
3. Гривківська О. В. Забезпечення фінансової безпеки сільського господарства: [Монографія] / О. В. Гривківська. Тернопіль: Астон, 2012. 340 с.
4. Захаров О. І. Організація та управління економічною безпекою суб'єктів господарської діяльності: навч. посіб. / О. І. Захаров, П. Я. Пригунов. К.: 2008. 257 с.
5. Картузов Є. П. Визначення фінансової безпеки підприємства: поняття, зміст, значення і функціональні аспекти / Є. П. Картузов // Актуальні проблеми економіки. 2012. № 8(134). С. 172–182.
6. Кириченко О. А. Вдосконалення управління фінансовою безпекою підприємств в умовах фінансової кризи / О. А. Кириченко, І. В. Кудря // Інвестиції: практика та досвід. 2009. № 10. С. 22–26. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ipd_2009_10_7 (дата звернення: 20.08.2022).
7. Нонік В. В., Сергійчук М. Д. Сутність фінансової безпеки та фактори її забезпечення / В. В. Нонік, М. Д. Сергійчук // Сучасні тенденції розвитку бухгалтерського обліку та оподаткування: Тези виступів Міжнар. наук.-практ. конф. 2016. URL: <http://eztuir.ztu.edu.ua/123456789/6324>

References

1. Blank I. A. Upravlenie finansovoy bezopasnostyu predpriyatiya. K.: Nika-Tsentr, Elga. 2004. 784 s.
2. Vdovenko L. O., Chernenko O. S. Finansova bezpeka subiektiv pidpriemnytstva v ahrarnii sferi: Monohrafiia / L. O. Vdovenko, O. S. Chernenko. Vinnytsia: TOV «Nilan-LTD», 2017. 252 s.
3. Hryvkivska O. V. Zabezpechennia finansovoi bezpeky silskoho hospodarstva: [Monohrafiia] / O. V. Hryvkivska. Ternopil: Aston, 2012. 340 s.
4. Zakharov O. I. Orhanizatsiia ta upravlinnia ekonomichnoiu bezpekoiu subiektiv hospodarskoi diialnosti: navch. posib. / O. I. Zakharov, P. Ya. Pryhunov. K.: 2008. 257 s.
5. Kartuzov Ye. P. Vyznachennia finansovoi bezpeky pidpriemstva: poniattia, zmist, znachennia i funktsionalni aspekty / Ye. P. Kartuzov // Aktualni problemy ekonomiky. 2012. № 8(134). S. 172–182.
6. Kyrychenko O. A. Vdoskonalennia upravlinnia finansovoiu bezpekoiu pidpriemstv v umovakh finansovoi kryzy / O. A. Kyrychenko, I. V. Kudria // Investytsii: praktyka ta dosvid. 2009. № 10. S. 22–26. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ipd_2009_10_7 (data zvernennia: 20.08.2022).
7. Nonik V. V., Serhiichuk M. D. Sutnist finansovoi bezpeky ta faktory yii zabezpechennia / V. V. Nonik, M. D. Serhiichuk // Suchasni tendentsii rozvytku bukhgalterskoho obliku ta opodatkuvannia: Tezy vystupiv Mizhnar. nauk.-prakt. konf. 2016. URL: <http://eztuir.ztu.edu.ua/123456789/6324>

Шацька Зорина Ярославівна

кандидат економічних наук, доцент

Київський національний університет технологій та дизайну

Shatska Zoryna

PhD, Associate Professor

Kyiv National University of Technologies and Design

ORCID: 0000-0003-1600-1481

Лесюта Наталія Юріївна

студентка магістратури

Київський національний університет технологій та дизайну

Lesiuta Nataliia

Master's Student of the

Kyiv National University of Technologies and Design

ORCID: 0000-0002-9633-2530

DOI: 10.25313/2520-2294-2022-10-8375

ОСОБЛИВОСТІ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ

FEATURES OF THE FOREIGN TRADE ACTIVITY OF DOMESTIC ENTERPRISES UNDER THE CONDITIONS OF THE STATE OF MARTIAL

Анотація. Статтю присвячено дослідженню зовнішньоторговельної діяльності вітчизняних підприємств в умовах воєнного стану. Проаналізовано й розвиток зовнішньоторговельної діяльності в Україні за 2007–2021 р.р.. Визначено, що в середньому в Україні трималося негативне торговельне сальдо, яке супроводжувалось коливанням валютного курсу та низьким рівнем ВВП. Доведено, що одним із перспективних напрямів зовнішньої торгівлі є співпраця України з ЄС, частка експорту з яким складає 40%. Досліджена роль та визначено місце України на світовому аграрному ринку. Україна посідає п'яте місце у світі з експорту пшениці з часткою 10% та перше місце з експорту соняшнику, друге місце з експорту ячменю та третє місце з експорту кукурудзи. З'ясовано, що Україна є одним із ключових постачальників сільськогосподарської продукції, що зумовлено галузевою специфікацією нашої країни. В умовах воєнного стану процедура регулювання зовнішньоторговельної діяльності має певну специфіку, джерелом якої є обмеженість можливостей держави, як фінансових, так і фізичних, тому на сьогоднішній день країни світу мають спільно запобігти продовольчій кризі, яка може виникнути найближчим часом, і докласти всіх зусиль для припинення війни в Україні та відновлення миру. Проаналізовано перспективи розвитку українського експорту в умовах війни. Визначено, що вся світова спільнота спільними зусиллями допомагає українським компаніям здійснювати зовнішньоекономічну діяльність та надає свою підтримку конкретними діями. Доведено, що саме через стимулювання зовнішньоторговельної діяльності можна швидко відновити українську економіку, адже міжнародний бізнес стимулює приплив міжнародних інвестицій та інновацій, які допоможуть українському уряду підняти економіку. Наразі, експорт для України є однією з основних стратегій розвитку, адже ті вітчизняні підприємства, які тільки починають виходити на зовнішні ринки, мають низку різноманітних інструментів підтримки – від аналітики зовнішніх ринків та освітніх заходів до грантів від держави та донорських інституцій.

Ключові слова: зовнішньоторговельна діяльність, експорт, ВВП, ЄС, продовольчий ринок, сільськогосподарські підприємства, урядова підтримка.

Summary. The article is devoted to the study of foreign trade activities of domestic enterprises under martial law. The development of foreign trade activity in Ukraine for 2007–2021 was also analyzed. It was determined that on average Ukraine had a negative trade balance, which was accompanied by exchange rate fluctuations and a low level of GDP. It has been proven that one of the promising areas of foreign trade is Ukraine's cooperation with the EU, which accounts for 40% of exports. The role and place of Ukraine in the world agricultural market has been studied. Ukraine ranks fifth in the world in wheat exports with a share of 10% and first in sunflower exports, second in barley exports and third in corn exports. It was found that Ukraine is one of the key suppliers of agricultural products, which is determined by the industry specification of our country. Today, the countries of the world must jointly prevent a food crisis that may arise in the near future, and make every effort to end the war in Ukraine and restore peace. The prospects for the development of Ukrainian exports in wartime conditions are analyzed. It was determined that the entire world community, with joint efforts, helps Ukrainian companies to carry out foreign economic activities and provides its support through concrete actions. It has been proven that it is precisely through the stimulation of foreign trade that the Ukrainian economy can be quickly restored, because international business stimulates the influx of international investments and innovations that will help the Ukrainian government to raise the economy.

Key words: foreign trade activity, export, GDP, EU, food market, agricultural enterprises, government support.

Постановка проблеми. Повномасштабна війна в Україні, яка почалась в лютому 2022 року назавжди змінила бачення не тільки українців, але й усього світу. Українська економіка зазнає руйнувань, які неможливо порівняти із жодною економічною кризою. Вітчизняний бізнес обвалився на 50%, і саме зовнішньоторговельна діяльність на сьогодні є чи не єдиним способом вийти з кризи для самих компаній, підтримати українську економіку та допомогти нашій державі у швидкій відбудові та відновленні. Саме тому проблема здійснення зовнішньоторговельної діяльності вітчизняних підприємств у період воєнного стану є надзвичайно актуальною в сучасних умовах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання про вплив війни на українську зовнішньою торгівлю в цілому були висвітлені такими вітчизняними дослідниками як: Васуренко В. А. [1], Кравчук В. [2] Золковер А. О. [8] та іншими. Однак, питання здійснення зовнішньоторговельної діяльності вітчизняних підприємств в умовах воєнного стану є новим, недостатньо вивченим і потребує низки досліджень та напрацювань.

Метою статті є оцінка зовнішньоторговельної діяльності України та формування умов для розвитку експорту українськими компаніями зі сторони уряду та міжнародної спільноти в умовах воєнного стану.

Серед основних цілей статті є:

- дослідити загальний стан та основні напрямки зовнішньоекономічної діяльності України до повномасштабної війни;
- визначити місце та роль України у світовому експорті сільськогосподарської продукції як ключового учасника міжнародного продовольчого ринку;
- визначити основні перспективи експорту українськими компаніями в умовах воєнного стану та за підтримки країн ЄС, а також скласти альтернативний план його відновлення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Значний вплив на динаміку зовнішньої торгівлі України здійснила пандемія COVID-19, яка сколихнула весь світ і змусила країни зупинити торгівлю та обмежити свою експортно-імпорتنу діяльність. Уряд країни робив усі можливі дії для того щоб відновити зовнішню торгівлю хоча б до рівня 2019 року, і основними з яких стала масова вакцинація населення [1; 2].

Дослідимо динаміку зовнішньої торгівлі України за останні п'ятнадцять років (див. рис. 1).

На основі аналізу рис. 1 видно, що протягом 2007–2021 рр. в Україні спостерігалось від'ємне сальдо торговельного балансу, що свідчить про те, перевагу імпорту на експортом в Україні. Даний показник демонструє неефективність заходів митно-тарифної політики нашої країни.

Визначимо частку українського експорту у ВВП країни за період 2007–2021 рр. (рис. 2).

Український експорт займав в середньому 34,5% за останні 11 років та є основою вітчизняної економіки, адже високий рівень експорту підвищує міцність національної валюти та створює позитивний інвестиційний клімат для розвитку бізнесу в Україні.

Одним із перспективних напрямків зовнішньої торгівлі є співпраця України з ЄС, як одного із ключових партнерів. За період створення зони вільної торгівлі з ЄС в Україні відбувся значний прогрес перетворення в динамічну, засновану на знаннях економіку і зумів впровадити нові правила, щоб впоратися з проблемами управління, пов'язаними із наступом валютної кризи та пандемії COVID-19. Станом на 2021 рік частка продукції ЄС у торгівлі з Україною складає приблизно 40% в експорті та імпорті, що визначає ЄС як ключового партнера нашої держави.

Найбільш розвиненими на сьогодні є зовнішньоекономічна співпраця між Україною та Китаєм. Китай зміцнив свої позиції в якості основного торгового партнера України. Згідно даних Державної статистичної служби України за 2020 рік Китай став першим імпортером в Україні і ведучим ринком українського експорту.

Також Україна працює на зміцненні своїх торговельних зв'язків з США, які входять в десятку партнерів України і відіграють чималу роль в експорті українських товарів. США для України

є одним із ключових імпортерів, на частку якого припадає близько 6% всього імпорту.

Формування зовнішньоторговельної політики в Україні не завжди йшло за планом. Так, протягом 2021 року років обсяг зовнішньої торгівлі збільшився. Однак тут були суттєві негативні моменти: ріст експорту відбувся на тлі зменшення внутрішнього споживання та реального ВВП.

Україна є одним із ключових постачальників сільськогосподарської продукції, що зумовлено галузевою специфікацією нашої країни. Експорт

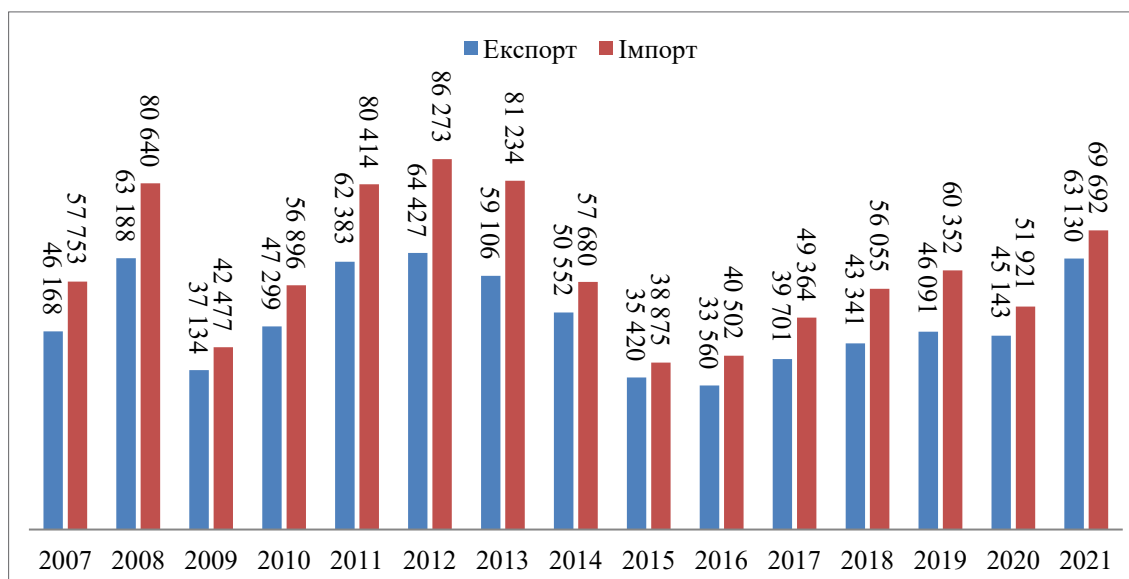


Рис. 1. Динаміка зовнішньої торгівлі України за період 2007–2021 рр., млн. дол. США

Джерело: складено автором за [3]

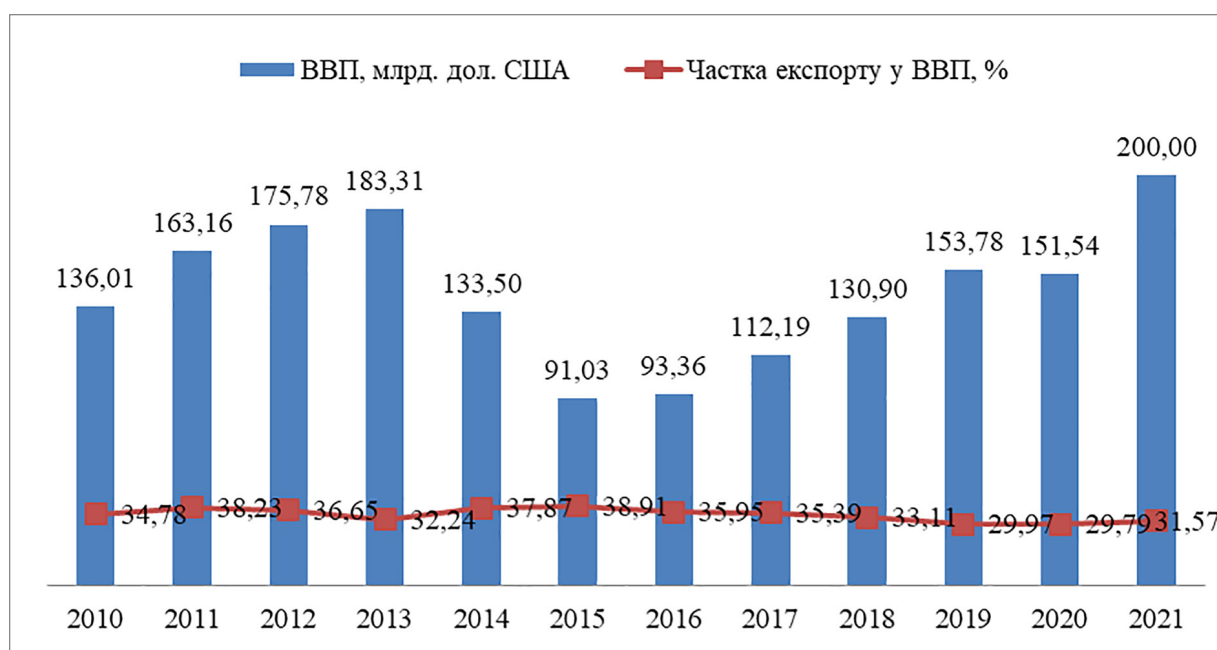


Рис. 2. Частка експорту у ВВП України за період 2007–2021 рр., млн. дол. США

Джерело: [3; 4]

українського продовольства зазнав значного зниження з початку військової агресії росії. Адже війна в Україні не лише негативно вплинула на вітчизняний експорт, але сколихнула світовий продовольчий ринок різким ростом цін та дефіцитом сільгосппродукції.

Частка України на світовому ринку сільськогосподарської продукції за 2021 рік представлена на рис. 3. Україна посідає п'яте місце у світі з експорту пшениці з часткою 10% та перше місце з експорту сояшнику, друге місце з експорту ячменю та третє місце з експорту кукурудзи. Визначимо частку України в світовому експорті пшениці та яч-

меню за 2021 рік, результати наведено на рис. 4 та 5 відповідно. Україна входить до першої десятки експортерів пшениці, адже її частка становить 10%. Перебої з експортом сільськогосподарської продукції з України внаслідок війни спричинили світову продовольчу кризу, що призвела до різкого подорожчання продуктів харчування у світі, зокрема хлібобулочних виробів та кормів для тварин.

Далі розглянемо частку України у світовому експорті ячменю (рис. 5).

Аналогічна ситуація з експортом ячменю: тут Україна займає 14% світового ринку, що становить велику частку світового експорту.

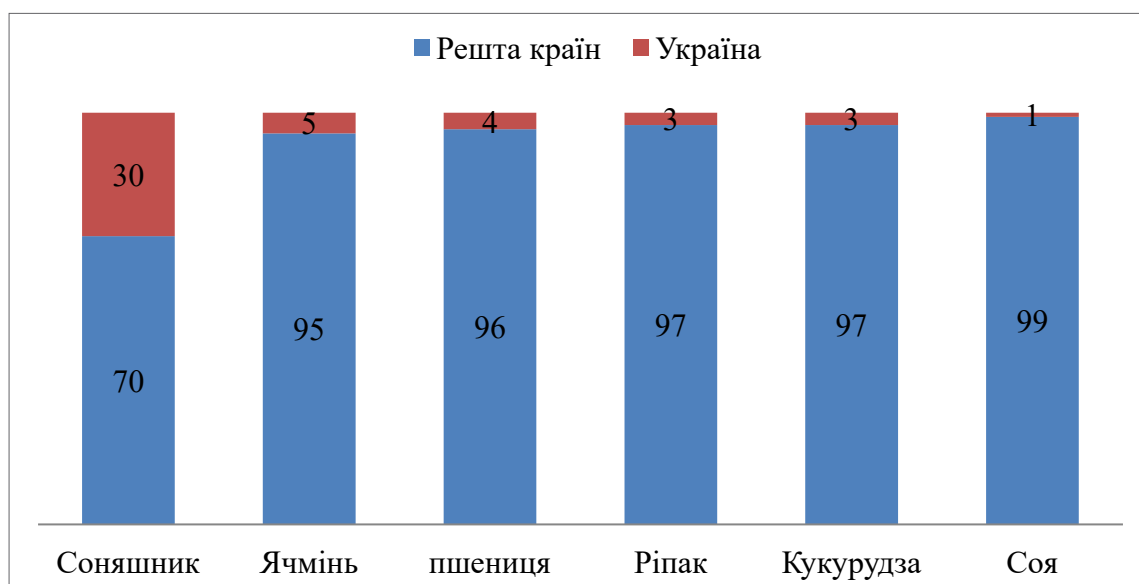


Рис. 3. Частка України у світовому виробництві окремих культур станом на 2021 р., %

Джерело: [5]

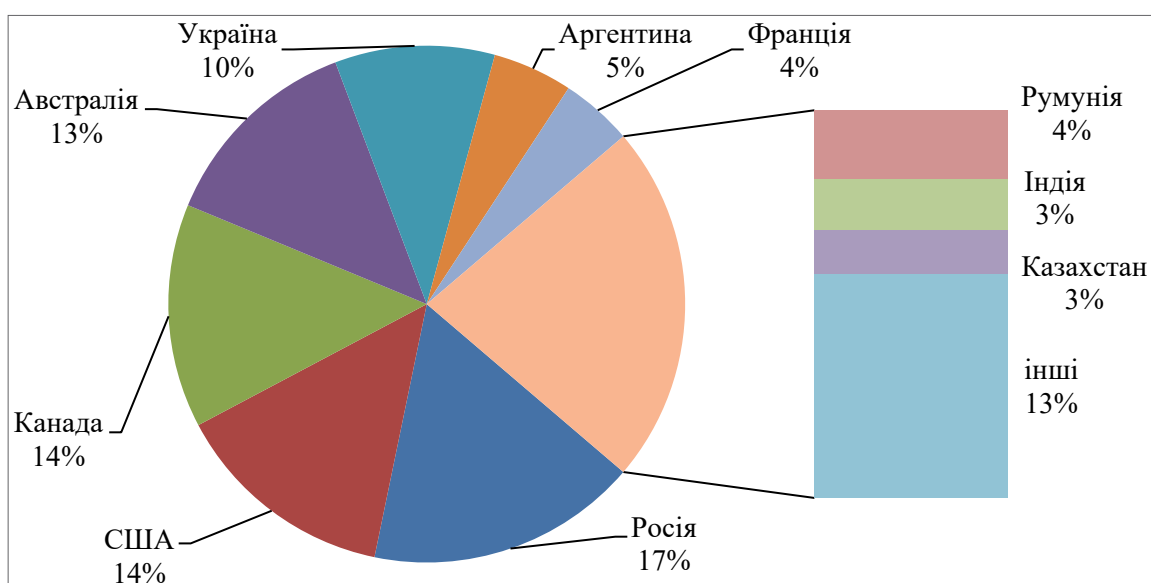


Рис. 4. Частка України в експорті пшениці станом на 2021 р., %

Джерело: [5]

Індекс цін на продовольство, який неухильно зростає з 2020 р., досяг історичного максимуму у лютому 2022 р., перевищивши 140 пунктів, що на 20% вище, ніж в 2020 році (рис. 6).

Ціни на кукурудзу лише за перший тиждень березня 2022 року зросли на 44% у річному вираженні, а на ріпакову та соняшникову олію (яка також торгується на історичних максимумах) — на 65% та 63% за даними ФАО. Ситуацію посилює зростання цін на енергоносії, що позначається на собівартості виробництва та логістиці: ціни на нафту та газ зросли протягом 2022 року майже вдвічі.

Зростання цін на продовольство, збої в ланцюгах постачань та затримки з доставкою найсильніше вдаряють по найбідніших верствах населення і сіють політичну нестабільність у всьому світі. Так, за даними ООН, 45 африканських та менш розвинених країн імпортують не менше третини споживаної ними пшениці з України; крім того, лише Україна забезпечує більше половини постачання пшениці Світовій продовольчій програмі, як найбільшій гуманітарній організації боротьби з голодом [7].

Зростання цін на зерно впливає на інші продовольчі ринки і, насамперед, на ціни на птицю

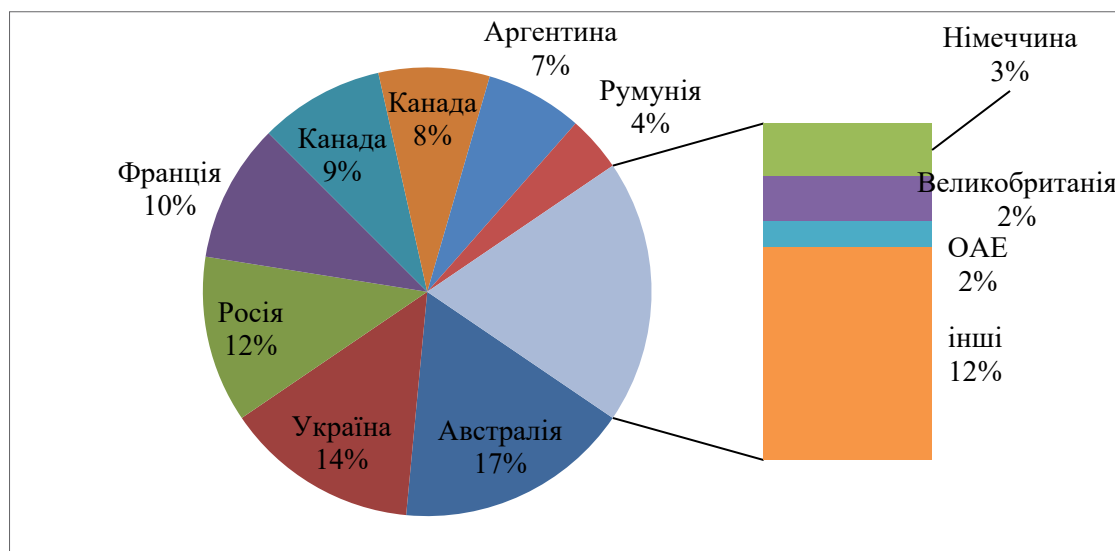


Рис. 5. Частка України в експорті ячменю станом на 2021 р., %

Джерело: [5]

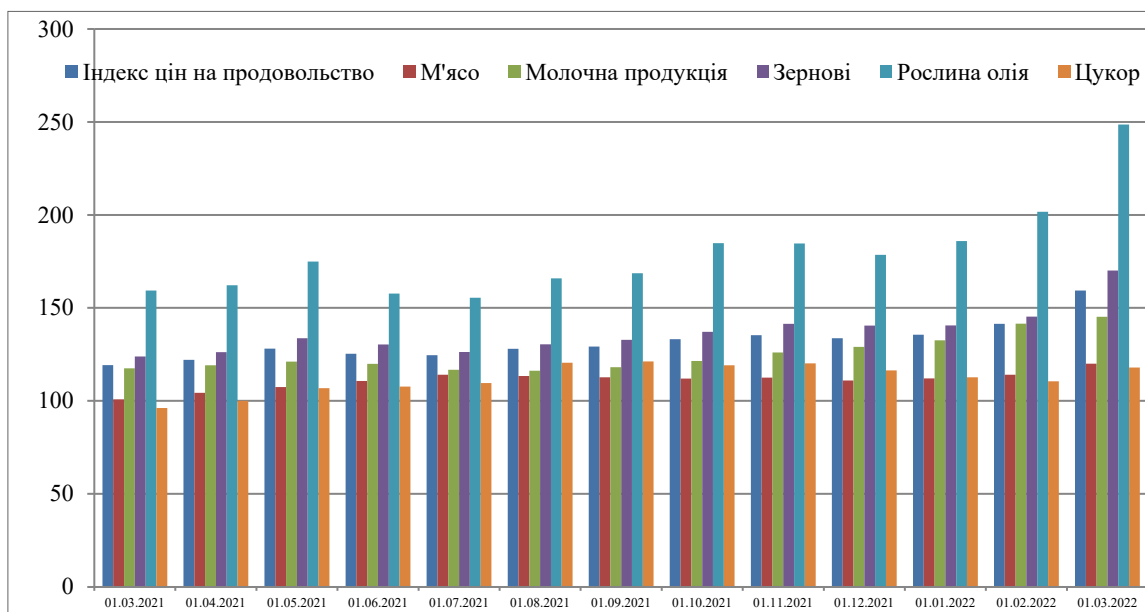


Рис. 6. Динаміка індексу цін на продовольство за категоріями товарів за період 2021–2022 рр., %

Джерело: [6]

та свинину, які залежать від вартості кормових культур таких як кукурудза та сояшник. Скорочення українського експорту цієї сільськогосподарської продукції призведе до довгострокового зростання цін на продукцію тваринництва. Таким чином, залежно від того, наскільки значним буде скорочення експорту, продукція тваринництва у 2026–2027 роках буде на 3–10% дорожче, ніж була до війни.

У ситуації, що склалася, світовим країнам, що істотно залежать від поставок української сільгосппродукції та добрив, слід не тільки вживати екстрені заходи щодо зміни імпортерів, а й розвивати власне виробництво на внутрішньому ринку. Світовим країнам слід тримати відкритими продовольчі та сільськогосподарські ринки та уникати необґрунтованих обмежень на експорт продукції, щоб не спровокувати подальшого підвищення цін.

В умовах війни українському уряду слід приділити увагу розвитку агропромислового комплексу країни та зосередитися на розробці ефективних урядових програм для стимулювання експорту та максимізувати державну підтримку сільськогосподарських виробників.

Основні дії зі сторони українського уряду в підтримці аграрного бізнесу на час війни в Україні представлено на рис. 7.

Вищезазначені заходи зі сторони українського уряду повинні сприяти подальшому розвитку аграрного бізнесу в Україні, допомогти вітчизняним сільськогосподарським підприємствам не зупинити обробку землі та виробництво сільськогосподарської продукції, уникнути утворення «кинутих» земель, що не обробляються. Урядом надаються гарантії, що у разі знищення посівних площ чи майна, сільськогосподарським підприємствам буде виплачена компенсація та повністю відновлене пошкоджене майно.

Також урядом України було знято акцизний збір на імпорт пального, що є теж немало важливим не тільки для сільськогосподарських підприємств, але й для всіх українських компаній-експортерів, адже від його вартості формується кінцева вартість продукції для споживачів. Ціни на дизельне паливо в Україні стабілізувалися на третій квартал 2022 року, що дало змогу налагодити поставки насіння та продовжити обробку землі українським фермерам.

Ще одним заходом щодо покращення діяльності вітчизняних сільськогосподарських підприємств в умовах війни стало внесення в список критичного імпорту низку товарів, які до цього купувалися за кордоном. Крім цього урядом були скасовані в'їзні мита та ПДВ, які в сумі становили понад 26% вартості товару.

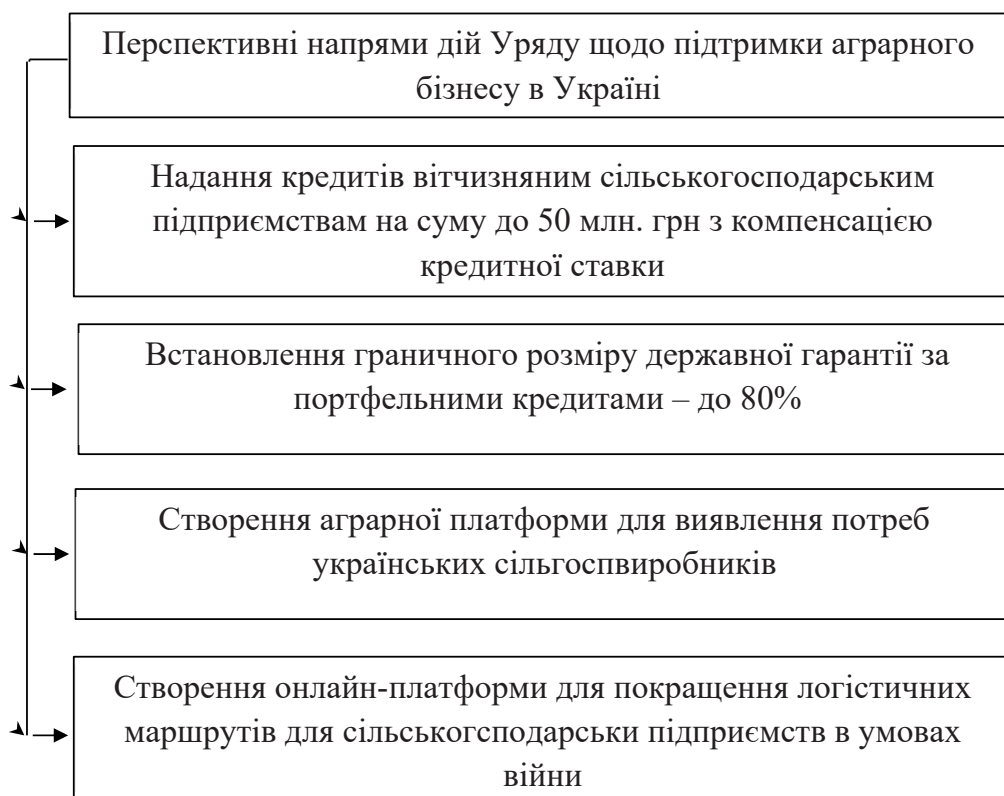


Рис. 7. Дії уряду з підтримки сільськогосподарських підприємств під час війни в Україні

Джерело: [10]



Рис. 8. План розвитку зовнішньоторговельної діяльності в Україні після закінчення війни

Джерело: розроблено автором

Не менш важливою є підтримка українських експортерів та імпортерів країнами ЄС. 12 травня 2022 року Європейська комісія представила свій план дій «Дороги солідарності» [11], щоб допомогти Україні експортувати свою сільськогосподарську продукцію в рамках реакції солідарності ЄС з Україною.

З серпня 2022 року Чорноморська зернова ініціатива [12] за посередництва ООН дозволила збільшити експорт зерна морськими маршрутами та домоглася відкриття порту в м. Одесі. За даними Міністерства сільського господарства України, загальний український експорт зернових, олійних культур та супутніх товарів у вересні 2022 року досяг 6,6 млн. тонн, підтверджуючі тенденцію до зростання після 4,3 млн. тонн у серпні, 2,8 млн. тонн у липні, 2,5 млн. тонн у червні, 2 млн. тонн у травні та 1,3 млн. тонн у квітні.

Дослідивши вплив війни на зовнішньоторговельну діяльність українських компаній, пропонуємо план розвитку з відновлення експорту після перемоги у війні, який можна застосувати для українських компаній (рис. 8).

Отже, війна завдає величезної шкоди економіці України, проте міста та підприємства потрібно відновлювати і основу їх відновлення має скласти розвиток зовнішньоторговельної діяльності, який ми пропонуємо розвивати за допомогою плану, який був наведений на рис. 8. Це ще раз доведе міцність і стійкість українського народу, який незважаючи на втрати, кожного дня працює задля досягнення спільного результату!

Висновки та перспективи подальших досліджень у даному напрямку. Експорт для України, як і для будь-якої держави становить основу її економіки, і сьогодні як ніколи потрібно запровадити ефективні заходи щодо його розвитку та відновлення. Війна в Україні продовжує знищувати український бізнес, відкинувши розвиток економіки на десятки років назад. Проте підтримка як українського уряду, так і міжнародної спільноти дає надію щодо покращення ситуації в нашій країні. Впровадження плану розвитку зовнішньоторговельної діяльності в Україні допоможе вітчизняним підприємствам працювати в умовах війни та післявоєнному відновленні.

Література

1. Васюренко В. А. Сучасні підходи до дефініції «зовнішньоекономічна діяльність». Електронний журнал «Ефективна економіка». 2016. № 4. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4902> (дата звернення: 29.10.2022).
2. Кравчук В. COVID-19 Pandemic and Its Immediate Impact On Ukrainian Economy. 2020. URL: <https://rpr.org.ua/en/news/covid-19-pandemic-and-its-immediate-impact-on-ukrainian-economy/> (дата звернення: 29.10.2022).

3. Зовнішня торгівля України. 2021. Офіційний веб-сайт Національного банку України. URL: https://bank.gov.ua/files/ES/Tov_y.pdf (дата звернення: 29.10.2022).
4. Foreign direct investment, net inflows (BoP, current US\$). Офіційний веб-сайт Світового банку. 2020. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/BX.KLT.DINV.CD.WD?locations=UA> (дата звернення: 29.10.2022).
5. FAOSTAT. Офіційний веб-сайт Продовольчої та сільськогосподарської організації ООН. 2022. URL: <https://www.fao.org/faostat/en/#data> (дата звернення: 29.10.2022).
6. FAO Food Price Index. Офіційний веб-сайт Продовольчої та сільськогосподарської організації ООН. 2022. URL: <https://www.fao.org/worldfoodsituation/foodpricesindex/en/> (дата звернення: 29.10.2022).
7. World Food Programme. Офіційний веб-сайт Продовольчої та сільськогосподарської організації ООН. 2022. URL: <https://ru.wfp.org/> (дата звернення: 30.10.2022).
8. Золковер А.О. Аналіз товарної структури експортних операцій України. Міжнародний науковий журнал «Інтернаука». Серія: «Економічні науки». 2017. № 8(8). С. 80–86. URL: <https://www.inter-nauka.com/uploads/public/15144537597045.pdf> (дата звернення: 30.10.2022).
9. Fertiliser prices continue to rise as Russia-Ukraine conflict goes on. Електронне видання «The National». 2022. URL: <https://www.thenationalnews.com/business/energy/2022/03/13/fertilizer-prices-continue-to-rise-amid-russia-ukraine-conflict/> (дата звернення: 30.10.2022).
10. Уряд затвердив зміни до надання фінансової державної підтримки аграріям під час посівної, — Міністр аграрної політики та продовольства України Роман Лещенко. Єдиний веб-портал органів виконавчої влади України. 2022. URL: <https://www.kmu.gov.ua/news/uryad-zatverdiv-zmini-do-nadannya-finansovoyi-derzhavnoyi-pidtrimki-agrariyam-pid-chas-posivnoyi-roman-leshchenko> (дата звернення: 30.10.2022).
11. Solidarity Lanes Action Plan. 2022. URL: https://transport.ec.europa.eu/news/european-commission-establish-solidarity-lanes-help-ukraine-export-agricultural-goods-2022-05-12_en (дата звернення: 30.10.2022).
12. Black Sea Grain Initiative. 2022. URL: <https://www.un.org/en/black-sea-grain-initiative> (дата звернення: 30.10.2022).

References

1. Vasiurenko V.A. Suchasni pidkhody do definitsii «zovnishnoekonomichna diialnist». Elektronnyi zhurnal «Efektivna ekonomika». 2016. № 4. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4902> (data zvernennia: 29.10.2022).
2. Kravchuk V. COVID-19 Pandemic and Its Immediate Impact On Ukrainian Economy. 2020. URL: <https://rpr.org.ua/en/news/covid-19-pandemic-and-its-immediate-impact-on-ukrainian-economy/> (data zvernennia: 29.10.2022).
3. Zovnishnia torhivlia Ukrainy. 2021. Ofitsiyni veb-sait Natsionalnoho banku Ukrainy. URL: https://bank.gov.ua/files/ES/Tov_y.pdf (data zvernennia: 29.10.2022).
4. Foreign direct investment, net inflows (BoP, current US\$). Ofitsiyni veb-sait Svitovoho banku. 2020. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/BX.KLT.DINV.CD.WD?locations=UA> (data zvernennia: 29.10.2022).
5. FAOSTAT. Ofitsiyni veb-sait Prodovolchoi ta silskohospodarskoi orhanizatsii OON. 2022. URL: <https://www.fao.org/faostat/en/#data> (data zvernennia: 29.10.2022).
6. FAO Food Price Index. Ofitsiyni veb-sait Prodovolchoi ta silskohospodarskoi orhanizatsii OON. 2022. URL: <https://www.fao.org/worldfoodsituation/foodpricesindex/en/> (data zvernennia: 29.10.2022).
7. World Food Programme. Ofitsiyni veb-sait Prodovolchoi ta silskohospodarskoi orhanizatsii OON. 2022. URL: <https://ru.wfp.org/> (data zvernennia: 30.10.2022).
8. Zolkover A.O. Analiz tovarnoi struktury eksportnykh operatsii Ukrainy. Mizhnarodnyi naukovyi zhurnal «Internauka». Serii: «Ekonomichni nauky». 2017. № 8(8). S. 80–86. URL: <https://www.inter-nauka.com/uploads/public/15144537597045.pdf> (data zvernennia: 30.10.2022).
9. Fertiliser prices continue to rise as Russia-Ukraine conflict goes on. Elektronne vydannia «The National». 2022. URL: <https://www.thenationalnews.com/business/energy/2022/03/13/fertilizer-prices-continue-to-rise-amid-russia-ukraine-conflict/> (data zvernennia: 30.10.2022).
10. Uriad zatverdiv zminy do nadання finansovoi derzhavnoi pidtrymky ahrariiam pid chas posivnoi, — Ministr ahrarnoi polityky ta prodovolstva Ukrainy Roman Leshchenko. Yedyni veb-portal orhaniv vykonavchoi vlady Ukrainy. 2022. URL: <https://www.kmu.gov.ua/news/uryad-zatverdiv-zmini-do-nadannya-finansovoyi-derzhavnoyi-pidtrimki-agrariyam-pid-chas-posivnoyi-roman-leshchenko> (data zvernennia: 30.10.2022).
11. Solidarity Lanes Action Plan. 2022. URL: https://transport.ec.europa.eu/news/european-commission-establish-solidarity-lanes-help-ukraine-export-agricultural-goods-2022-05-12_en (data zvernennia: 30.10.2022).
12. Black Sea Grain Initiative. 2022. URL: <https://www.un.org/en/black-sea-grain-initiative> (data zvernennia: 30.10.2022).

Ільчук Павло Григорович

*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри технологій управління
Національний університет «Львівська політехніка»*

Ichuk Pavlo

*ScD, Professor, Head of the Management Technologies Department
Lviv Polytechnic National University
ORCID: 0000-0003-4636-2309*

Деркуца Ольга Богданівна

*магістр кафедри технологій управління
Національного університету «Львівська політехніка»*

Derkutsa Olha

*Master of the Management Technologies' Department
Lviv Polytechnic National University*

Гудаш Світлана Михайлівна

*магістр кафедри технологій управління
Національного університету «Львівська політехніка»*

Hudash Svitlana

*Master of the Management Technologies' Department
Lviv Polytechnic National University*

DOI: 10.25313/2520-2294-2022-10-8356

ОСОБЛИВОСТІ ПРОЕКТНОГО ФІНАНСУВАННЯ ТА ЙОГО ВПЛИВ НА ОРГАНІЗАЦІЙНУ СТРУКТУРУ ПРОЕКТІВ

FEATURES OF PROJECT FINANCE AND ITS INFLUENCE ON THE ORGANIZATIONAL STRUCTURE OF PROJECTS

Анотація. У статті досліджується вплив проектного фінансування на розвиток проектів впродовж їхнього життєвого циклу загалом, та його конкретний вплив на організаційну структуру проектів, зокрема. Базуючись на твердженні, що фінансове планування у проектах є важливою складовою фази проектування, тоді як проектне фінансування являється невід'ємним елементом усіх наступних фаз життєвого циклу проектів, обґрунтовано необхідність врахування впливу типу проектного фінансування на модель організаційної структури проектів. Окремо обґрунтовано, що тип проектного фінансування буде визначати саме загальну модель організаційної структури проектів.

Саме у зв'язку із ідентифікацією такого впливу у статті уточнено сутність проектного фінансування та досліджено основні типи (механізми) проектного фінансування і обґрунтовано їхні сильні та слабкі сторони. На основі емпіричних даних доведено, що фінансування економічної діяльності у формі проектного фінансування є надзвичайно поширеним у світовій економіці, а у окремих видах економічної діяльності може вважатись і пріоритетною формою фінансування. Також доведено, що обсяги проектного фінансування у світовій економіці постійно зростають, зокрема у Європейському Союзі впродовж останніх 6 років таке зростання становило близько 100%.

Проаналізовано взаємозв'язки між типом проектного фінансування та моделями організаційної структури проектів, а також ідентифіковано окремі особливості формування організаційної структури проектів в залежності від вибраного

типу проектного фінансування. Доведено, що саме партнерський тип проектного фінансування, за якого створюється SPV (SPE) володіє найбільшими можливостями для представництва інтересів стейкхолдерів проекту саме під час формування організаційної структури управління проектом, а також володіє найширшим спектром можливостей для залучення проектного фінансування з різних джерел.

Ключові слова: управління проектами, проект, проектне фінансування, організаційна структура проекту

Summary. The article examines the impact of project financing on the development of projects throughout their life cycle in general, and its specific impact on the organizational structure of projects, in particular. Based on the statement that financial planning in projects is an important component of the design phase, while project financing is an integral element of all subsequent phases of the project life cycle, the need to consider the impact of the type of project financing on the model of the organizational structure of projects is substantiated. It is separately substantiated that the type of project financing will determine the general model of the organizational structure of the projects.

It is in connection with the identification of such an influence that the essence of project financing is specified in the article and the main types (mechanisms) of project financing are investigated and their strengths and weaknesses are substantiated. On the basis of empirical data, it has been proven that the financing of economic activity in the form of project financing is extremely common in the world economy, and in certain types of economic activity it can be considered a priority form of financing. It has also been proven that the volume of project financing in the world economy is constantly growing, in particular, in the European Union during the last 6 years, such growth amounted to about 100%.

Interrelationships between the type of project financing and models of the organizational structure of projects were analyzed, and certain features of the formation of the organizational structure of projects were identified depending on the selected type of project financing. It has been proven that it is the partnership type of project financing under which the SPV (SPE) is created that has the greatest opportunities for representing the interests of project stakeholders precisely during the formation of the organizational structure of project management, and also has the widest range of opportunities for attracting project financing from various sources.

Key words: project management, project, project financing, organizational structure of the project

Постановка проблеми. Фінансове планування у проектах є важливою складовою фази проектування (згідно з РМВОК 7 [10, с. 42]), тоді як проектне фінансування на окремому етапі життєвого циклу проекту (процес управління закупівлями) є невід'ємним етапом усіх наступних фаз життєвого циклу проекту, починаючи з фази побудови.

Однак, починаючи з фази проектування фінансове планування (а в подальшому і проектне фінансування) має визначальний вплив на розвиток проекту впродовж його життєвого циклу. Адже опорними кроками фази проектування є визначення базових критеріїв організування фінансування проекту: 1) вибір механізму проектного фінансування: а) створення компанії (механізму) спеціального призначення (SPV (special purpose vehicle), відповідно до міжнародного регламентування, або SPE (special purpose enterprise), відповідно до вітчизняного юридичного регламентування [9]) для реалізації проекту; б) корпоративне фінансування проекту; 2) формування структури капіталу проекту (формування зобов'язань (позиковий капітал) та власного капіталу); 3) самофінансування — формування капіталу, отриманого на основі генерованого грошового потоку самим проектом та ін.

Важливим об'єктом впливу проектного фінансування є організаційна структура проектів, адже саме вона формується на початкових фазах і помилки під час її формування, безумовно ускладнять можливості досягнення цілей проекту. Тому дослідження особливостей впливу проектного фінансування на організаційну структуру проектів та розроблення рекомендацій щодо врахування такого впливу набуває значної актуальності.

Аналізування останніх досліджень і публікацій. Дефініція проектного фінансування представлена уже впродовж тривалого часу. Однак, зважаючи на постійне вдосконалення та розвиток проектного менеджменту, зміни у його стандартах та перманентне удосконалення методів управління, визначення сутності проектного фінансування постійно уточняється та удосконалюється, а тому сучасні наукові дослідження цієї тематики залишаються доволі актуальними.

Більшість науковців дотримується визначення проектного фінансування, як залучення фінансових ресурсів для фінансування відокремленого проекту (проектної компанії), основним (або єдиним) джерелом повернення (обслуговування) залученого капіталу є грошовий потік, який генерується проектом [3, с. 1; 7, с. 1, 2, с. 213]. Зокрема,

Gatti S. дотримується так званого суб'єктного підходу, і вважає, що проектне фінансування є частиною т.з. структурного фінансування. Тому проектне фінансування він визначає як структурне фінансування конкретного економічного суб'єкта — SPV (спеціальної проектної компанії), створеної спонсорами проекту з використанням власного капіталу або зобов'язань, для кредиторів якого грошові потоки, що генеруються проектом, є основним джерелом відшкодування позикового капіталу, тоді як активи, фактично, відіграють роль застави [4, с. 2].

Якщо звернутись до наукових напрацювань провідних міжнародних фінансових інституцій, які здійснюють регулювання та прямо дотичні до фактичного фінансування проектів у світі, то їхнє розуміння проектного фінансування є також надзвичайно близьким. Насамперед, доцільно розпочати із визначення проектного фінансування Світовим банком. Світовий банк здійснює визначення проектного фінансування із застосуванням функціонального підходу та розглядає його як один із механізмів фінансування проектів. Так Світовий банк серед основних механізмів фінансування інфраструктурних проектів виокремлює: державне фінансування; корпоративне (балансове) фінансування; та власне, проектне фінансування. Власне проектне фінансування Світовий банк розглядає як «фінансування проекту у формі кредитування з обмеженим правом регресу спеціально створеному проектному механізму (SPV), який має право здійснювати експлуатацію проекту» [8]. Значна

увага вченими приділяється формуванню моделі проектного фінансування, адже вона має прямий вплив на організаційну структуру управління проектом. Так Nepal A. та ін. [6, с. 64] доводять існування такого прямого впливу, акцентуючи увагу на тому, що модель проектного фінансування визначає ключових стейкхолдерів, а отже і ключових інвесторів, котрі формують організаційну структуру управління проектом. Підтверджують висновок Nepal A. та ін. у праці [5, с. 821] Guo F. та ін., які досліджують вплив фінансових ризиків на реалізацію проекту, враховуючи саме вплив моделі проектного фінансування на організаційну структуру управління проектом.

Формулювання цілей статті. Метою є ідентифікація та доведення впливу проектного фінансування на організаційну структуру проектів. Окремими завданнями дослідження, необхідними для досягнення мети дослідження є уточнення сутності проектного фінансування, дослідження особливостей типів проектного фінансування та визначення відмінностей у впливі на організаційну структуру проектів різних механізмів проектного фінансування.

Виклад основного матеріалу. Фінансування економічної діяльності у формі проектного фінансування є надзвичайно поширеним у світовій економіці, а у окремих видах економічної діяльності може вважатись і пріоритетною формою фінансування. До прикладу, обсяг проектного фінансування у Європейському Союзі впродовж останніх 6 років досяг 300 млрд. євро за рік (рис. 1).

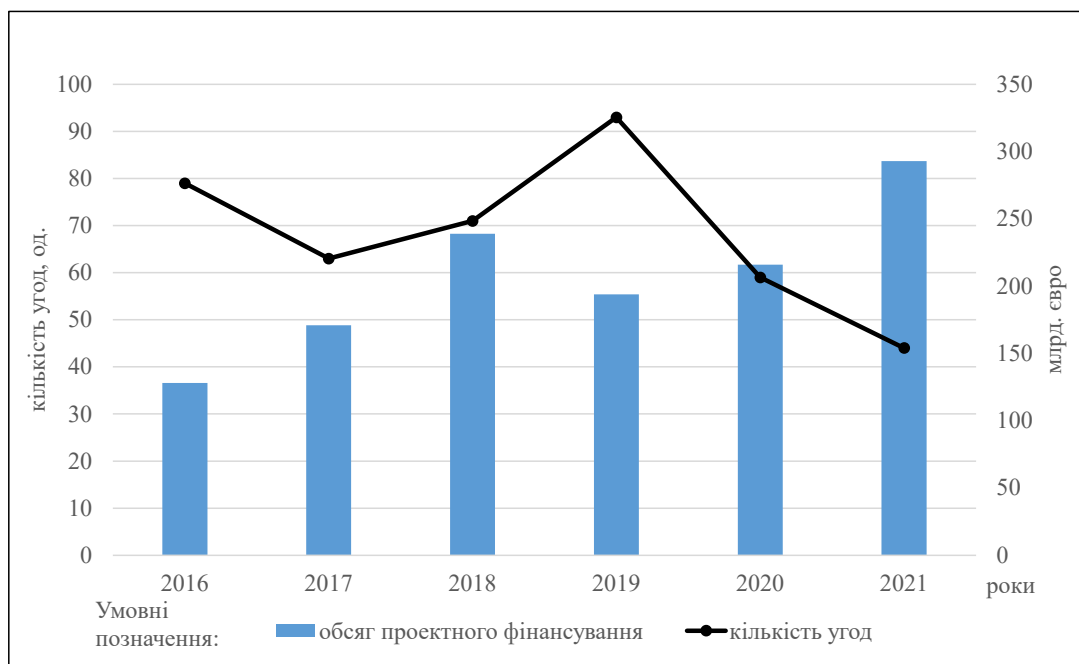


Рис. 1. Динаміка обсяг проектного фінансування у Європейському Союзі у 2016–2021 рр. [1]

Вибрана модель проектного фінансування безпосередньо впливає на структуру управління проектом. Якщо проект розроблено та впроваджено як державний проект, а його основним механізмом проектного фінансування є державне (бюджетне) фінансування (згідно з класифікацією Світового банку [8]), тоді його організаційна структура управління та процеси управління будуть у значній мірі дублювати процес прийняття рішень урядовими департаментами.

Аналогічно, якщо проект ініціюється та реалізується окремою корпорацією, а його основним механізмом проектного фінансування є корпоративне фінансування (згідно з класифікацією Світового банку [8]), тоді його організаційна структура управління та процеси управління будуть у значній мірі дублювати процес прийняття корпоративних рішень.

Однак, єдиним варіантом, за якого модель проектного фінансування хоча і чинить вагомий вплив на організаційну структуру управління, однак допускає можливість розвитку різних сценарії формування організаційної структури управління проектами є власне проектне фінансування (згідно з класифікацією Світового банку [8]). Саме у цьому випадку створюється нова проектна компанія (SPV), а її структура управління хоча і буде сформована під впливом основних інвесторів і кредиторів (моделі проектного фінансування), однак може мати представлення інтересів багатьох груп стейкхолдерів, включаючи:

- 1) інвесторів проекту;
- 2) державних структур;
- 3) основних споживачів продукту проекту (off takers);
- 4) кредиторів проекту;
- 5) представників громадськості.

Інтерес зацікавлених сторін проекту безпосередньо впливає на організаційну структуру управління проектом, особливо, якщо мова йде про про-

екти публічно-приватного партнерства, зокрема великі інфраструктурні проекти. Адже SPV, як правило, характеризується надзвичайно високою (у порівнянні із класичним корпоративним фінансуванням діяльності компаній) часткою зобов'язань у структурі капіталу проекту.

Потрібно також враховувати вплив однієї з основних характеристик проекту — завершення в кінці життєвого циклу. Тому така проектна компанія (SPV), як правило, є тимчасовим утворенням і функціонує лише впродовж періоду реалізації проекту.

Зважаючи на вищезгадані чинники впливу моделі проектного фінансування на організаційну структуру проекту, можна стверджувати, що основними характеристиками організаційної структури проекту, які залежать від типу моделі проектного фінансування будуть організаційно-правова форма бізнесу та рольова модель управління проектом.

У випадку, якщо створюється SPV (SPE), тоді організаційна структура проекту буде найскладнішою та повністю інноваційною, адже новостворена компанія, у більшості випадків, буде створена у формі колективного господарського товариства. Організаційно це передбачає:

- 1) створення колективного стратегічного органу управління, у якому будуть представлені інтереси інвесторів, а також (у окремих випадках, державних структур та кредиторів проекту);
- 2) призначення виконавчого органу управління (у рольовій формі учасники такого органу управління належать до команди управління проектом), який очолює, як правило, представник основного інвестора (у рольовій формі ця посада може однаково обійматись куратором проекту чи проектним менеджером);
- 3) створення організаційної структури SPV (SPE) (окремих підрозділів), яка відповідає функціональним напрямкам реалізації проекту

Таблиця 1

Основні особливості впливу типу проектного фінансування на організаційну структуру проектів

Тип проектного фінансування	Суб'єкт-розпорядник фінансових ресурсів	Модель організаційної структури проектів	Особливості впливу
корпоративне	компанія-ініціатор проекту	аналогічна організаційній структурі прийняття рішень у компанії-ініціаторі	структура команди управління проектом відображає, в основному, інтереси та владу компанії-ініціатора та, подекуди, може враховувати інтереси замовника
партнерське	SPV (SPE)	повністю унікальна та автономна, як правило відповідає структурі колективного підприємства, а структура команди проекту відповідає функціональним напрямкам реалізації проекту	структура команди управління проектом відображає інтереси інвесторів, подекуди і кредиторів проекту. також тут можуть враховуватись інтереси держави, замовника та/або основного споживача проекту

(у рольовій формі сукупність таких підрозділів є проектною командою).

У випадку, якщо вибирається корпоративне фінансування, тоді організаційна структура проекту буде створюватись відповідно до внутрішньо-корпоративної політики та відповідати структурі прийняття рішень у такій компанії. Організаційно це передбачає:

- 1) призначення куратора проекту та вибір проектного менеджера;
- 2) вибір організаційної структури проекту (функціональної, матричної або класичної проектної);
- 3) створення системи комунікації проекту із функціональними підрозділами компанії (напр. фінансовою службою та ін.).

Особливості впливу вибір механізму проектного фінансування на організаційну структуру проектів представлено у табл. 1.

Висновки. Отже, підсумовуючи результати аналізування особливостей впливу проектного фінансування загалом на організаційну структуру проекту, доцільно стверджувати, що такий вплив є суттєвим та визначальним. Насамперед, тип проектного фінансування буде визначати саме загальну модель організаційної структури проектів. Окремі особливості такого впливу зумовлюють рівень представництва інтересів різних груп стейкхолдерів проекту. Варто відзначити, що саме партнерський тип проектного фінансування, за якого створюється SPV (SPE) володіє найбільшими можливостями для представництва інтересів стейкхолдерів проекту саме під час формування організаційної структури управління проектом, а також володіє найширшим спектром можливостей для залучення проектного фінансування з різних джерел.

Література

1. 2022 Project Finance Outlook. URL: https://www.scopegroup.com/dam/jcr:fcc69f88-ff93-4c75-9c2a-b4cc10a-f03e8/Scope%20Ratings_Project%20Finance%20Outlook_2022%20vFINAL.pdf
2. Esty B. Why study large projects? An introduction to research on project finance // European Financial Management. 2004. Vol. 10. P. 213–224.
3. Finnerty J. Project financing: asset-based financial engineering. Second Edition. New York: Wiley & Sons, Inc. 2007. 476 p.
4. Gatti S. Project Finance in Theory and Practice: Designing, Structuring, and Financing Private and Public Projects. Academic Press, Elsevier. 2008. 414 p.
5. Guo F., Chang-Richards Y., Wilkinson S., and Li T. C. Effects of project governance structures on the management of risks in major infrastructure projects: A comparative analysis // International Journal of Project Management. 2014. 32(5). P. 815–826.
6. Nepal A., Maelah R., and Khanal V. Project Finance Criteria and Governance of Public-Private Partnership Hydropower Project in Nepal // Social and Management Research Journal. 2022. Vol. 19, No 1. P. 57–88.
7. Nevitt P., and Fabozzi F. Project Finance, 7th ed. London: Euromoney Books, 2000. 507 p.
8. World Bank Group. Main Financing Mechanisms for Infrastructure Projects. URL: <https://ppp.worldbank.org/public-private-partnership/financing/mechanisms>
9. Постанова Правління НБУ «Про затвердження Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями» № 351 від 30.06.2016 р.
10. Стандарт з управління проектами та Настанова до зводу знань з управління проектами (настанова РМБОК). Сьоме видання. URL: <https://www.pmi.org>

References

1. 2022 Project Finance Outlook. URL: https://www.scopegroup.com/dam/jcr:fcc69f88-ff93-4c75-9c2a-b4cc10a-f03e8/Scope%20Ratings_Project%20Finance%20Outlook_2022%20vFINAL.pdf
2. Esty B. (2004). Why study large projects? An introduction to research on project finance // European Financial Management. Vol. 10, pp. 213–224.
3. Finnerty J. (2007). Project financing: asset-based financial engineering. Second Edition. New York: Wiley & Sons, Inc., 476 p.
4. Gatti S. (2008). Project Finance in Theory and Practice: Designing, Structuring, and Financing Private and Public Projects. Academic Press, Elsevier, 414 p.

5. Guo F., Chang-Richards Y., Wilkinson S., and Li T. C. (2014). Effects of project governance structures on the management of risks in major infrastructure projects: A comparative analysis // International Journal of Project Management. 32(5), pp. 815–826.
6. Nepal A., Maelah R., and Khanal V. (2022). Project Finance Criteria and Governance of Public-Private Partnership Hydropower Project in Nepal // Social and Management Research Journal. Vol 19, No 1, pp. 57–88.
7. Nevitt P. and Fabozzi F. (2000). Project Finance, 7th ed. London: Euromoney Books, 507 p.
8. World Bank Group. Main Financing Mechanisms for Infrastructure Projects. URL: <https://ppp.worldbank.org/public-private-partnership/financing/mechanisms>
9. Postanova Pravlinnia NBU «Pro zatverdzhennia Polozhennia pro vyznachennia bankamy Ukrainy rozmiru kredytnoho ryzyku za aktyvnymy bankivskymy operatsiiamy» № 351 vid 30.06.2016 r.
10. Standart z upravlinnia proektamy ta Nastanova do zvodu znan z upravlinnia proektamy (nastanova PMBOK). Some vydannia. URL: <https://www.pmi.org>

Лучко Галина Йосипівна

*кандидат економічних наук, доцент кафедри технологій управління
Національний університет «Львівська політехніка»*

Luchko Halyna

*PhD, Associate Professor of the Department of Management Technologies
Lviv Polytechnic National University*

ORCID: 0000-0002-3583-0923

DOI: 10.25313/2520-2294-2022-10-8357

ВЗАЄМОДІЯ ЗІ СТЕЙКХОЛДЕРАМИ ЯК ФАКТОР УСПІХУ ПРОЄКТУ

INTERACTION WITH STAKEHOLDERS AS A PROJECT SUCCESS FACTOR

Анотація. Метою даної статті є аналізування критеріїв успіху проекту, дослідження трактування терміну «стейкхолдери проекту», визначення їх цінностей, дослідження методології аналізу стейкхолдерів проектів у тісному зв'язку з оцінкою успішності реалізації проекту.

Одним з напрямів сучасного менеджменту є теорія зацікавлених сторін, яка визначає напрям розвитку підприємства з позиції врахування ціннісних орієнтирів основних стейкхолдерів компанії. Враховуючи унікальність реалізації проектів для організацій, обмеженість в часі та можливість виникнення різного роду ризиків, зумовлених динамічністю проектного середовища, вплив стейкхолдерів на результат проекту є критичним. Саме тому для успішної реалізації проектів важливим є налагодження ефективної взаємодії з усіма зацікавленими сторонами проекту.

У статті виділено критерії успіху проектів. Виявлено, що, окрім дотримання ключових параметрів та обмежень проекту, успішність реалізації проекту також визначає рівень задоволеності всіх його стейкхолдерів. В статті автором розглянуто та згруповано основні трактування терміну «стейкхолдер», які стосуються сфери управління проектами. Також у статті обґрунтовано, що в управлінні проектами взаємодія зі стейкхолдерами повинна бути нерозривно пов'язана з оцінкою успіху проекту, який визначається ступенем задоволення від отриманої цінності всіма зацікавленими сторонами при збалансованості їх інтересів.

У статті автором розглянуто ефективні інструменти, які допомагають у ідентифікації, аналізуванні та активному залученню стейкхолдерів, що сприяють ефективній реалізації проекту, досягненню його цілей та кінцевих результатів, забезпеченню задоволеності всіх зацікавлених сторін та досягненню його успіху. Також виокремлено основні переваги, які досягаються завдяки налагодженню ефективної взаємодії зі стейкхолдерами проектів.

Ключові слова: управління проектами, цінність, успіх проекту, стейкхолдери проекту.

Summary. The purpose of this paper is to analyze project success criteria, study the interpretation of the term «project stakeholders», define their values, study the methodology of project stakeholder analysis in close connection with the assessment of project implementation success.

One of the modern management directions is the theory of interested parties, which determines the direction of the company's development, taking into account the value orientations of the company's main stakeholders. Given the uniqueness of project implementation for organizations, time constraints, and the possibility of various types of risks arising due to the dynamism of project environment, stakeholders' influence on a project outcome is critical. That is why it is important to establish effective interaction with all the interested parties of the project for successful implementing projects.

The paper highlights the criteria for project success. It is found that, in addition to compliance with the key parameters and limitations of the project, the success of the project implementation also determines the level of satisfaction of all its stakeholders. The author of the paper considered and grouped the main interpretations of the term «stakeholder» that relate to the project management. The paper also substantiates that in project management, interaction with stakeholders should be inextricably linked with the project success.

cably linked to the assessment of project success, which is determined by the degree of satisfaction with the value received by all interested parties when their interests are balanced.

In the paper, the author considered effective tools that help with the identification, analysis, and active involvement of stakeholders, who contribute to the effective implementation of the project, the achievement of its goals and results, ensuring the satisfaction of all interested parties and achieving its success. In addition, the main advantages that are achieved due to the establishment of effective interaction with project stakeholders are highlighted.

Key words: project management, value, project success, project stakeholders.

Постановка проблеми. В умовах глобалізації та мінливих потреб динамічного зовнішнього середовища перед підприємствами стоять завдання забезпечення конкурентоспроможності продукції, формування ділової репутації, налагодження партнерських зв'язків, максимального задоволення потреб усіх стейкхолдерів. Для українського бізнесу задля забезпечення ефективної діяльності важливими є реалізації інноваційних проєктів, які сприяють стійкості розвитку та швидкій адаптації до потреб суспільства та середовища. Одним з напрямів сучасного менеджменту є теорія зацікавлених сторін, яка визначає напрямок розвитку підприємства з позиції врахування ціннісних орієнтирів основних стейкхолдерів компанії.

Такий підхід є актуальним і для управління проєктами, оскільки створення цінності для основних зацікавлених сторін та задоволення їх очікувань визначають успіх проєкту. Проактивне управління стейкхолдерами проєктів знижує ризик не досягнення цілей проєкту, зумовлений потенційним негативним впливом певних зацікавлених сторін. Для успішної реалізації проєктів важливим є налагодження ефективної взаємодії з усіма зацікавленими сторонами проєкту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Результат дослідження концепції зацікавлених сторін розкрито у працях багатьох закордонних та вітчизняних дослідників: Е. Фрімена [1], Т. Дональдсона, Л. Престона, Р. Мітчелла, Б. Агле, Д. Вуда, Д. Кліленда [2], С. Майлса, Г. Саважа, Т. Джонса, А. С. Уїкса, К. Солодухіна [3], Р. Струк, К. Мамонова [4] І. Кадикової, С. Ларіної, І. Чумаченка [5], А. І. Рибак, І. Б. Азарова [6] та багатьох інших. Також управління стейкхолдерами проєкту розглянуто у Керівництві зі зводу знань з управління проєктами (PMBOOK) [7] та в інших стандартах.

Фахівцями розроблено різні типології стейкхолдерів, у розрізі виокремлення їх інтересів до проєктів чи компаній. Актуальним є дослідження управління взаємовідносинами з ключовими учасниками для досягнення успішності реалізації проєктів.

Формулювання цілей статті. Метою статті є аналізування критеріїв успіху проєкту, дослідження трактування терміну «стейкхолдери проєкту», визначення їх цінностей, дослідження методології аналізу стейкхолдерів проєкту у тісному зв'язку з оцінкою успішності реалізації проєкту.

Виклад основного матеріалу дослідження. В методології управління проєктами до ключових завдань проєкту відносять створення результату проєкту (визначеної продукції чи послуги) відповідної якості згідно проєктної документації з дотриманням запланованих термінів виконання та бюджету проєкту. Ці критерії є класичними обмеженнями усіх проєктів. Однак успішність реалізації проєкту, окрім дотримання цих ключових параметрів, визначає також рівень задоволеності всіх стейкхолдерів проєкту (рис. 1). Цей критерій є своєрідним і вимагає оцінювання рівня задоволеності заінтересованих сторін від отриманого результату проєкту.

Термін «Stakeholder» має англomовне походження і буквально при перекладі на українську мову має такі варіанти поняття — власник частки, пайовик; у вузькому сенсі слова — акціонер, учасник. Однак в літературі дослідники вживають різні варіанти перекладу даного терміну, стосовно управління проєктами «stakeholder» найчастіше — це «зацікавлена сторона», «заінтересована сторона» і власне «стейкхолдери». У визначеннях даного поняття немає чіткого розмежування стосовно понять стейкхолдерів організацій і стейкхолдерів проєктів.

Засновником та ідеологом теорії зацікавлених сторін вважається Е. Фрідман, який у 1984 р. опублікував працю «Strategic Management: A Stakeholder Approach», у якій запропонував визначення поняття «стейкхолдери» (наведено в табл. 1), здійснив їх класифікацію та визначив модель ведення бізнесу, орієнтовану на створення цінності для всіх залучених сторін та врахування їх інтересів. В подальшому теорія зацікавлених сторін викликала жвавий інтерес у дослідників, однак основний напрямок досліджень стосувався управління стейкхолдерами щодо діяльності

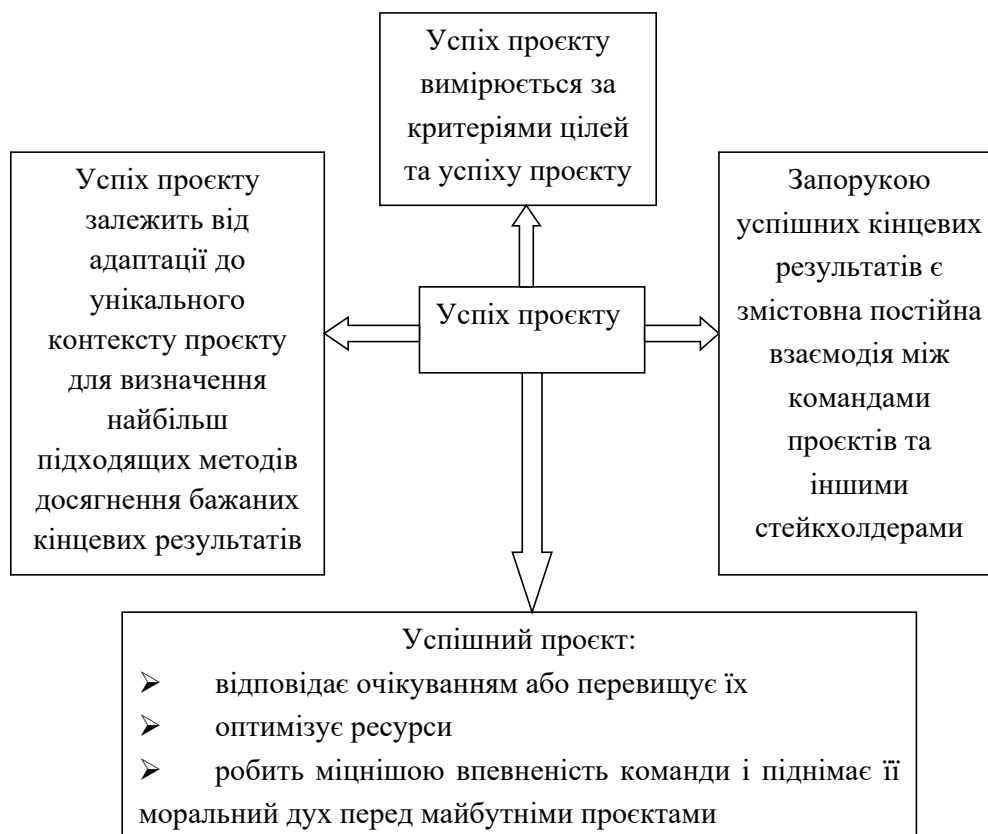


Рис. 1. Успіх проекту

Джерело: сформовано автором на основі [7–9]

організацій, у результаті в останні роки виник новий напрямок в менеджменті — «стейкхолдер-менеджмент». На даний час питання ідентифікації зацікавлених сторін та їх інтересів є актуальним предметом досліджень не лише для забезпечення ефективного ведення бізнесу але й управління діяльністю державних установ та некомерційних організацій.

В проектному менеджменті управління зацікавленими сторонами проекту займає вагоме місце, однак стейкхолдер-менеджмент стосовно проектів є слабо дослідженим. Враховуючи унікальність реалізації проектів для організацій, обмеженість в часі та можливість виникнення різного роду ризиків, зумовлених динамічністю проектного середовища, вплив стейкхолдерів на результат проекту є критичним. В табл. 1 автором згруповано трактування терміну «стейкхолдер», які стосуються сфери управління проектами та згадані у різних стандартах.

Стейкхолдери проекту — особи, або групи осіб, які можуть чинити прямий чи опосередкований вплив на процес виконання та досягнення цілей проекту. В управлінні проектами взаємодія зі стейкхолдерами повинна бути нерозривно пов'язана з оцінкою успіху проекту, який визначається

ступенем задоволення від отриманої цінності всіма зацікавленими сторонами при збалансованості їх інтересів.

Ключові вимоги щодо успішності проекту повинні бути чітко визначені та узгоджені з ключовими стейкхолдерами проекту. Саме тому запорукою отримання успішних кінцевих результатів є постійна ефективна взаємодія зі стейкхолдерами проектів. Для забезпечення такої взаємодії важливими є координація колективних зусиль із застосуванням моделей підтримуючого лідерства. Залучення стейкхолдерів до проектів повинне бути максимально можливим, оскільки здатне проактивно покращити постачання цінності [8].

Стандарт РМВООК, сьоме видання, закликає зосереджуватись на цінності як остаточному показнику успіху проекту разом з отриманими результатами проекту. Цінність проекту може бути у певному фінансовому результаті для організації, мірою досягнення певного суспільного блага чи соціальної вигоди. Очікувана цінність кінцевого результату проекту може виражатись певними кількісними показниками або якісними характеристиками. Успіх проекту визначається досягненням його результатів, якщо передбачається, що проект не забезпечить отримання очі-

Таблиця 1

Трактування терміну «стейкхолдери»

Джерело	Трактування терміну
Е. Фрімен	це будь-які індивідууми, групи чи організації, дії яких впливають на процес прийняття рішень компанії та/або знаходяться під впливом цих рішень
Д. Кліленд	люди, або групи людей, організації, що мають або вважають, що мають законні вимоги щодо деяких аспектів проекту
AA1000SES (Accountability Stakeholder Engagement Standard)	Це групи, які впливають на діяльність підприємства або/чи здатні відчувати на собі вплив від таких дій, продукції або послуг і пов'язаних з цим результатів
ДСТУ ISO 26000:2019	особа або група осіб, заінтересованих в будь-яких рішеннях або діяльності організації
ДСТУ ISO 9000:2015	зацікавлені сторони — це ті, з якими пов'язано значний ризик для сталості організації, якщо їхні потреби та очікування не буде виконано.
PMBOOK (A Guide to the Project Management Body of Knowledge)	Особа, група осіб або організація, які можуть впливати, перебувати під впливом або вважати себе під дією впливу рішення, операції або кінцевого результату проекту, програми або портфеля.
NCB (National Competence Baseline)	Особа, групи або організації, зацікавлені в спільному виконанні проекту або в його результатах

Джерело: сформовано автором на основі [1; 2; 10–12]

куваної цінності, бувають ситуації із закриттям таких проектів. Таким чином, очікувані кінцеві результати проекту мають бути чітко визначені, щоб в процесі виконання команда проекту могла відстежувати можливість їх досягнення.

Цінність — це певна вартість, важливість або корисність чогось. Ця категорія є суб'єктивною, оскільки в це поняття різні суб'єкти закладають різний зміст. Створена цінність проекту визначається тими вигодами, які будуть надавати продукти проекту. Зацікавлені сторони суттєво впливають на хід виконання і на кінцеві результати проекту. Оскільки кожна зацікавлена сторона переслідує різні цілі від реалізації проекту, що зумовлено їх ціннісними пріоритетами, критично важливо визначити їх цінності та очікування від проекту. Цінність стейкхолдерів проекту — це особистісне сприйняття зацікавлених сторін здатності продукту чи результату проекту (продукт, послуга та ін.) щодо можливості створення для них певних вигод [13]. Для кожного поняття цінності є різним, тому вкрай важливо для успішної реалізації проекту визначити цінності різних груп стейкхолдерів проекту та збалансувати їх з основною цінністю проекту, надаючи пріоритет позиції замовника.

Згідно стандарту PMBOOK управління зацікавленими сторонами включає процеси, необхідні для виявлення стейкхолдерів, аналізу їх очікувань і їх впливу на проект, а також розробки відповідних стратегій управління для ефективного залучення їх в прийняття рішень і виконання проекту [7]. Для налагодження ефективної співп-

раці зі стейкхолдерами безумовною є важливість початкового етапу, який полягає у ідентифікації та визначенні інтересів зацікавлених сторін, тому основна частина дослідження буде присвячена цьому питанню.

Визначення ключових стейкхолдерів на початковому етапі розроблення концепції проекту є вкрай важливим, адже саме від рівня їх задоволеності буде визначатись успіх проекту. Існує багато різних класифікацій стейкхолдерів компаній, для управління проектом важливо виявити зацікавлені сторони та виокремити серед них провідних, які можуть мати вирішальний вплив на проект. На початковому етапі необхідно скласти перелік усіх зацікавлених сторін. Допомогти у цьому може застосування методу «мозковий штурм», в основі якого лежить генерування випадкових думок. Особливістю цього методу є розмежування процесу генерування та критики ідей, що сприяє максимальному продукуванню думок. Для ефективного застосування цього методу необхідно залучити різних учасників команди проекту.

Наступним кроком є серед виявлених груп виокремити ключових стейкхолдерів, тих, хто визначає успіх чи невдачу проекту. Саме ця група важлива для нас в розрізі даного дослідження з позиції визначення успішності проекту через задоволення інтересів його ключових стейкхолдерів. Допомогти з визначенням провідних учасників можна скориставшись інструментом D.A.N.C.E. (рис. 2).

Аналізуючи оточення проекту та виявляючи провідних його учасників, зазвичай пам'ятають

про тих, хто наділений певною владою щодо проекту, приймає певні рішення та отримує пряму вигоду від проекту. Однак, також треба звертати увагу на тих стейкхолдерів, які володіють певними зв'язками, адже саме вони здатні впливати на інших учасників, що дозволяє при їх залученні сприяти успішності проекту. Важливо виокремити осіб з певною енергетикою, яка може бути як позитивною так і негативною. Налагодження взаємодії зі складними особистостями дозволить нейтралізувати їх негативний вплив, а залучення осіб з позитивною енергетикою дозволить гуртувати менш активних учасників [9].

Виокремлення ключових учасників дозволяє перейти до наступної стадії, збору інформації щодо їх інтересів, вимог стосовно проекту. Найбільш вживаними прямими методами отримання інформації є проведення опитування, інтерв'ю. За неможливості отримання інформації прямими методами, застосовують непрямі, в основі яких методи експертних оцінок, однак вони не можуть гарантувати успішний результат дослідження [6].

Для того, щоб найкраще зрозуміти очікування та результати, які прагне отримати кожен про-

відний учасник від проекту, необхідно провести опитування або інтерв'ю з кожним з них. Забезпечити ефективність даного процесу можна з допомогою інструменту «лійка питань», який полягає у переході в процесі інтерв'ю від більш загальних до конкретніших запитань. Спочатку ставляться відкриті питання, для збору загальної інформації, далі переходять до деталізованих, спрямованих на отримання більшої конкретики, та наприкінці ставлять закриті питання, які вимагають чіткої відповіді «так/ні», що дозволяє підтвердити, що ви вірно зрозуміли співрозмовника [9].

В процесі інтерв'ю необхідно отримати чітку інформацію у провідних стейкхолдерів щодо їх розуміння мети проекту, його опису, винятків та обмежень, отримати відповіді відносно їх бачення бажаних результатів проекту та критеріїв його здачі-прийняття. Також за можливості проводять групові інтерв'ю, інколи таким чином можна отримати більше інформації завдяки ефекту синергії. Індивідуальні як і групові інтерв'ю мають ряд переваг і недоліків, однак результат залежить від того, наскільки ефективно керувати процесом та організовувати плідну дискусію вміє організатор

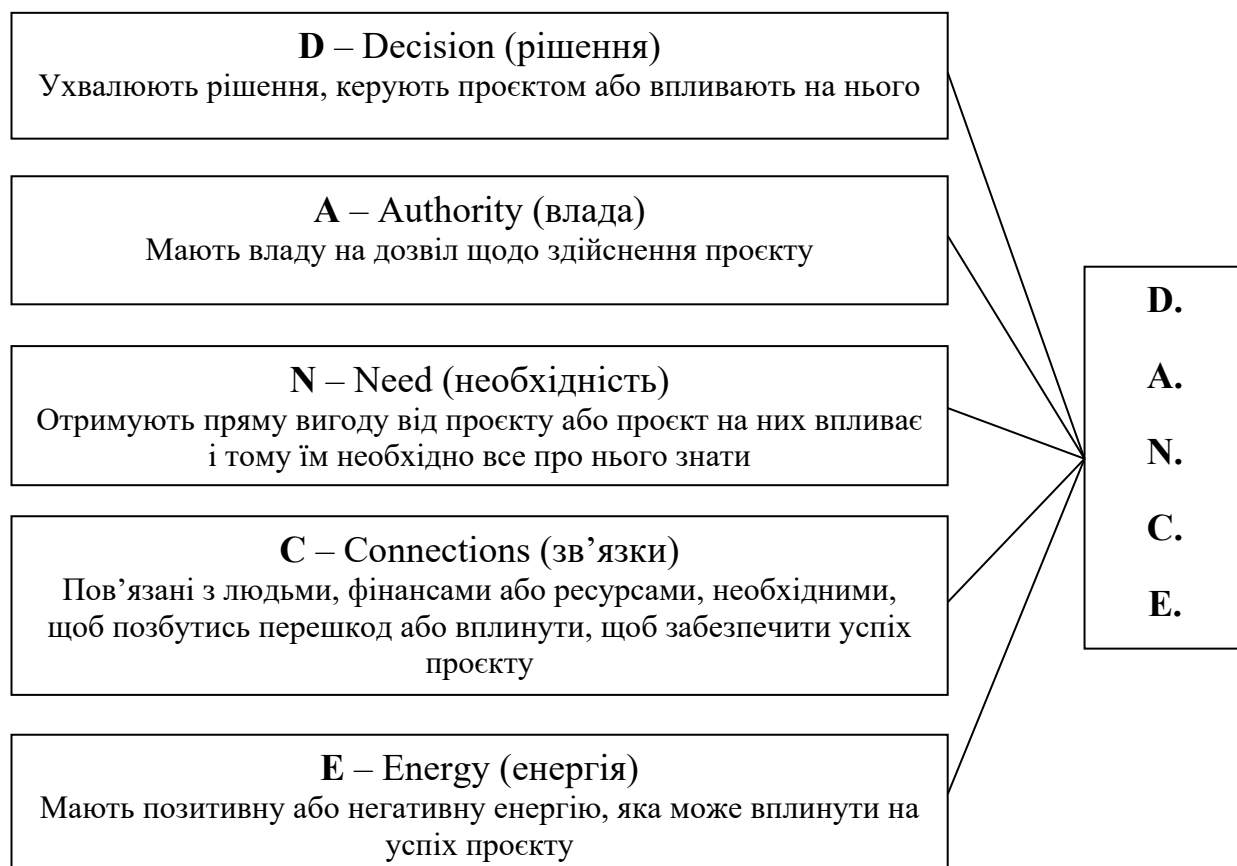


Рис. 2. Інструмент D.A.N.C.E.

Джерело: сформовано автором на основі [9]

опитування. Якісний аналіз дозволяє розставити правильні пріоритети в подальшому визначенні стратегії взаємодії зі стейкхолдерами.

Зібрана інформація піддається кількісному аналізу та за результатами дослідження для здійснення кращого управління зацікавлені сторони зі схожими інтересами, очікуваннями, позицією до проекту чи рівнем впливу на нього можуть бути згруповані. Розроблено різні типології стейкхолдерів організацій [14; 15], однак для проектної діяльності доцільно їх групувати для аналізування з позицій: їх інтересів щодо проекту, ймовірності потенційних конфліктів, можливостей зацікавлених сторін щодо їх активного залучення [13], ступеня та характеру впливу на проект.

Отримана в процесі ідентифікації та аналізування стейкхолдерів інформація повинна бути опрацьована з метою формування бази знань про зацікавлених сторін проекту, плану їх залучення до проекту. Для кожного ключового учасника чи їх груп повинні бути розроблені відповідні стратегії залучення до проекту. Ці стратегії визначають план заходів, що будуть стосуватись цих стейкхолдерів: як з ними взаємодіяти, тримати проінформованими, залучати до проекту для досягнення його цілей. Різні групи вимагають різних підходів в залежності від їх інтересів і впливу на проект.

Процес управління залученням стейкхолдерів передбачає комунікацію і постійну роботу з ними для відповідності їх вимогам, очікуванням, потребам. Цей процес вимагає реагування на проблеми зацікавлених сторін, що виникають, та сприяння можливостям їх активного залучення. Ефективна комунікація є ключем для активного залучення стейкхолдерів до проекту, що сприяє формуванню міцних відносин та забезпечується шляхом організації частого спілкування, зустрічей, обміну досвідом, неформального діалогу.

В ході проекту обов'язково потрібно здійснювати активний моніторинг зовнішнього середовища для забезпечення безперервних покращень. Впродовж проекту стейкхолдери можуть виникати та зникати, змінюється їх інтерес та рівень впливу на проект. В процесі реалізації проекту відбувається ідентифікація нових зацікавлених сторін, їх інтересів і впливу, здійснюється моніторинг змін у вимогах та очікуваннях ідентифікованих стей-

кхолдерів. Ці події можуть бути викликані результатами змін в проекті або в його рамках: зміни фаз проекту, організаційні зміни, нові правила та інші. Важливо проаналізувати вплив цих змін на проект та адаптувати стратегії залучення зацікавлених сторін, модифікувавши відповідні плани.

Таким чином, виділимо переваги, які можна досягнути завдяки налагодженню ефективної взаємодії зі стейкхолдерами проектів:

- виявлення вимог усіх стейкхолдерів щодо проекту або його результатів;
- ідентифікування реальних критеріїв успішності проекту;
- виявлення можливих негативних реакцій певних зацікавлених сторін щодо проекту та розроблення шляхів їх нівелювання;
- виявлення можливості залучення до реалізації проекту та ступінь корисності певних зацікавлених сторін за умови їх активної участі;
- виявлення потенційних конфліктів інтересів та розроблення шляхів компромісу між різними сторонами проекту;
- виявлення існуючих зв'язків між стейкхолдерами проекту дозволяє розробити ефективну схему комунікацій;
- зменшення ймовірності виникнення ризиків, які поставлять реалізацію проекту чи його доцільність під загрозу;
- вдосконалення процесу планування проекту та зменшення можливих загроз під час його виконання;
- зменшення ризику виникнення конфліктних ситуацій між різними сторонами проекту.

Висновки. Ідентифікація, аналізування та активне залучення стейкхолдерів здійснюється впродовж всього життєвого циклу проекту та дозволяє підсилити потенційні позитивні та нейтралізувати негативні впливи. Залучення зацікавлених сторін сприяє збору та оцінюванню інформації, важливої для успішної реалізації проекту, коригуванню проекту до обставин та змін зовнішнього середовища, формуванню єдності та узгодженості в формуванні та прийнятті кінцевих результатів проекту. Активне залучення стейкхолдерів сприяє ефективній реалізації проекту, досягненню його цілей та кінцевих результатів, забезпеченню задоволеності всіх зацікавлених сторін та досягненню його успіху.

Література

1. Freeman R. E. Strategic Management: A stakeholder approach / R. E. Freeman. Boston: Pitman, 1984. 292 p.
2. Клиленд Д. Управление заинтересованными сторонами проекта // Управление проектами / Под ред. Дж. К. Пинто, пер. с англ. Под. ред. В. Н. Фунтова / Д. Клиленд. СПб.: Питер, 2004.
3. Солодухин К. С. Проблемы применения теории заинтересованных сторон в стратегическом управлении организацией / К. С. Солодухин // Проблемы современной экономики. 2007. № 4 (24). С. 152–156.
4. Мамонов К. А. Стейкхолдерно-орієнтований підхід в управлінні капіталом бренду будівельних корпоративних підприємств: монографія. Харків, 2012. 249 с.
5. Кадикова І. М. Метод визначення очікувань зацікавлених сторін і їх коригування при стратегічному управлінні програмою проєктів [Текст] / І. М. Кадикова, С. О. Ларіна, І. В. Чумаченко // Сучасний стан наукових досліджень та технологій в промисловості. 2019. № 1 (7). С. 51–58.
6. Рибак А. І. Управління зацікавленими сторонами в проєктному менеджменті: монографія / А. І. Рибак, І. Б. Азарова. Одеса: ОДАБА, 2017. 145 с.
7. Руководство к своду знаний по управлению проектом (Руководство PMBOK) / коллектив авторов Project Management Institute, PMI. Шестое издание. Project Management Institute, 2017. 800 с.
8. Сьоме видання Настанови до зводу знань з управління проєктами (Настанова PMBOK) та Стандарт з управління проєктами / коллектив авторів Project Management Institute, PMI. Сьоме издание. Project Management Institute. 2022. 275 с.
9. Когон Кори. Керування проєктами для «неофіційних» проєкт-менеджерів / Кори Когон, Сьюзетт Блейкмор, Джеймс Вуд / пер. з англ. М. Євсеєнко, О. Кожушко. Харків: Вид-во «Ранок»: Фабула, 2019. 240 с.
10. AA1000 Stakeholder Engagement Standard [Електронний ресурс]. 2015. URL: <https://www.accountability.org/wp-content/uploads/>
11. Керівництво з соціальної відповідальності ISO/DIS 26000 / Міжнародна організація стандартизації: Guidance on socialresponsibility. URL: isotc.iso.org.
12. Бушуев С. Д. Основы индивидуальных компетенций для управления Проектами, Программами и Портфелями (National Competence Baseline, NCB Version 4.0). Том 1. Управление проектами / С. Д. Бушуев, Д. А. Бушуев.; под. редакцией Бушуева С. Д. К.: Саммит-Книга, 2017. 178 с.
13. Рич М. І. Цінності зацікавлених сторін в соціальних та комерційних проєктах [Електронний ресурс] / М. І. Рич. URL: <http://urss.knuba.edu.ua/files/zbirnyk-13/45-49.pdf>
14. Галушка З. І. Стратегічний стейкхолдер-менеджмент: теоретична концепція й особливості застосування. Науковий вісник Чернівецького університету. Економіка. 2020. Випуск 829. С. 52–58.
15. Герасименко Ю. В. Ідентифікація стейкхолдерів підприємств та оцінка їхнього впливу: теоретичний аспект. Вісник ЖДТУ. 2019. № 1 (87). С. 9–16.

References

1. Freeman R. E. Strategic Management: A stakeholder approach / R. E. Freeman. Boston: Pitman, 1984. 292 p.
2. Klilend D. Upravlenie zainteresovannymi storonami proekta // Upravlenie proektami / Pod red. Dzh.K. Pinto, per. s angl. Pod. red. V.N. Funtova / D. Klilend. SPb.: Piter, 2004.
3. Solodukhin K. S. Problemy primeneniya teorii zainteresovannykh storon v strategicheskoy upravlenii organizatsiy / K. S. Solodukhin // Problemy sovremennoy ekonomiki. 2007. № 4 (24). S. 152–156.
4. Mamonov K. A. Steikholderno-orientovaniy podkhid v upravlinni kapitalom brendu budivelnykh korporativnykh pidpriemstv: monohrafiia. Kharkiv, 2012. 249 s.
5. Kadykova I. M. Metod vyznachennia ochikuvan zatsikavlenykh storin i yikh koryhuvannia pry stratehichnomu upravlinni prohramoiu proektiv [Tekst] / I. M. Kadykova, S. O. Larina, I. V. Chumachenko // Suchasnyi stan naukovykh doslidzhen ta tekhnolohii v promyslovosti. 2019. № 1 (7). S. 51–58.
6. Rybak A. I. Upravlinnia zatsikavlenymy storonamy v proektnomu menedzhmenti: monohrafiia / A. I. Rybak, I. B. Azarova. Odesa: ODABA, 2017. 145 s.
7. Rukovodstvo k svodu znaniy po upravleniyu proektom (Rukovodstvo PMBOK) / kolektiv avtorov Project Management Institute, PMI. Shestoe izdanie. Project Management Institute, 2017. 800 s.
8. Some vydannia Nastanovy do zvodu znan z upravlinnia proiektamy (Nastanova PMBOK) ta Standart z upravlinnia proiektamy / kolektyv avtoriv Project Management Institute, PMI. Some izdaniie. Project Management Institute. 2022. 275 s.
9. Kohon Kori. Keruvannia proektamy dlia «neofitsiinykh» proekt -menedzheriv / Kori Kohon, Siuzett Bleikmor, Dzheims Vud / per. z anhl. M. Yevseienko, O. Kozhushko. Kharkiv: Vyd-vo «Ranok»: Fabula, 2019. 240 s.

-
10. AA1000 Stakeholder Engagement Standard [Elektronnyi resurs]. 2015. URL: <https://www.accountability.org/wp-content/uploads/>
 11. Kerivnytstvo z sotsialnoi vidpovidalnosti ISO/DIS 26000 / Mizhnarodna orhanizatsiia standartyzatsii: Guidance on socialresponsibility. URL: isotc.iso.org.
 12. Bushuev S.D. Osnovy individualnykh kompetentsiy dlya upravleniya Proektami, Programami i Portfelyami (National Competence Baseline, NCB Version 4.0). Tom 1. Upravlenie proektami / S.D. Bushuev, D.A. Bushuev.; pod. redaktsiyei Bushueva S.D. K.: Sammit-Kniga, 2017. 178 s.
 13. Rych M.I. Tsinnosti zatsikavlenykh storin v sotsialnykh ta komertsiiynykh proektakh [Elektronnyi resurs] / M.I. Rych. URL: <http://urss.knuba.edu.ua/files/zbirnyk-13/45-49.pdf>
 14. Halushka Z.I. Stratehichnyi steikkholder-menedzhment: teoretychna kontseptsiiia y osoblyvosti zastosuvannia. Naukovyi visnyk Chernivetskoho universytetu. Ekonomika. 2020. Vypusk 829. S. 52–58.
 15. Herasymenko Yu.V. Identyfikatsiia steikkholderiv pidpriemstv ta otsinka yikhnoho vplyvu: teoretychnyi aspekt. Visnyk ZhDTU. 2019. № 1 (87). S. 9–16.

Полянська Алла Степанівна

доктор економічних наук, професор

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

Polyanska Alla

Doctor of Economics, Professor

Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas

ORCID: 0000-0001-5169-1866

Дюк Оксана Михайлівна

доктор філософії з менеджменту

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

Diuk Oksana

PhD of Management

Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas

ORCID: 0000-0002-5819-144X

DOI: 10.25313/2520-2294-2022-10-8361

ФОРМУВАННЯ МОДЕЛІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗАХИСТУ ІНФОРМАЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВІ

FORMATION OF THE MODEL FOR PROVIDING INFORMATION PROTECTION AT THE ENTERPRISE

Анотація. Проведено дослідження передумов формування моделі забезпечення захисту інформації на підприємстві. Охарактеризовано складові даної моделі на основі виділення таких складових як стратегія і організація діяльності, технологія, люди, процеси. Обґрунтовано, що їх врахування сприятиме прискоренню комплексного впровадження і підтримки працездатності цілісної системи інформаційної безпеки, що погоджує правові, адміністративні, організаційні, технологічні, науково-технічні і фізичні заходи захисту інформації. Підкреслено, що менеджери з інформаційної безпеки виконують ключову роль у забезпеченні інформаційної безпеки, виконуючи відповідну роботу та взаємодіючи у межах сформованої інфраструктури та центрів інформаційної відповідальності. Підсумовано, що розглянута модель захисту інформації на підприємстві охоплює фактори внутрішнього середовища, які на рівні окремого суб'єкта господарювання дозволяють створити систему інформаційного захисту, інтегруючи елементи розглянутої моделі, що забезпечують інформаційний захист, у систему управління підприємством.

Ключові слова: інформація, захист інформації, інформаційна безпека, підприємство, модель.

Summary. Information security of an enterprise is a functional element of the system for ensuring its strategic development. Its main task is to ensure the stability of the enterprise's existence in the present and the prospects for its sustainable development in the future. The integrated system for ensuring the information security of enterprises takes into account modern legal and organizational and managerial measures, as well as software and hardware tools for countering external and internal threats, which ensures the state of information security and the prospects for the development of information technologies. The organizational level of information protection includes organizational regulation, organizational regulation and organizational instruction and ensures the organization of security, regime, work with personnel, with documents, standards for the use of technical security means and procedures for information and analytical activities of the enterprise to identify threats. The organizational aspect of ensuring the information security of an enterprise is one of its most important elements, since the effectiveness of all activities to support the information security system at the proper level largely depends on the actions taken for implementation. The main task is to characterize the information security system at the enterprise. The research of the information security system at the enterprise was carried out. It has been determined that the correct solution to the issue of creat-

ing information security bodies will help accelerate the integrated implementation and maintenance of an integral information security system, coordinate legal, administrative, organizational, technological, scientific, technical and physical measures to protect information. It is given that information security programs should take into account how an organization and its people, processes and technologies interact; and how organizational governance, culture, human factors, and architecture support or hinder an enterprise's ability to protect information and manage risk. It is highlighted that information security managers should do their best to create programs that meet the goals and priorities of the enterprise, benefit the enterprise and support the ability of management to innovate while controlling risks.

Key words: information, information protection, information security, enterprise, model

Постановка проблеми. В епоху глобальної економіки, постійно мінливих корпоративних ризиків відбувся вагомий вплив світової пандемії COVID-19 на соціально-економічний розвиток кожної країни світу. Вірусна небезпека стала викликом не тільки для системи охорони здоров'я, а й створила передумови для ефективного ведення бізнесу, залишаючи позаду такі бар'єри як кордони. Ділова активність під час пандемії пришвидшила процеси цифровізації, зокрема глобальна ізоляція населення у всьому світі призвела до значного збільшення користувачів мережі Internet. Швидке входження суспільств в кіберпростір призвело до нових викликів для системи інформаційної безпеки. Інформаційна безпека перетворилась у важливий фактор, що сприяє розвитку бізнесу. Результати досліджень та їх постійне появою нових стандартів, інструментів і технологій щодо забезпечення інформаційної безпеки є передумовою для формування механізмів, що допомагають захистити організаціям бізнес-транзакції, а також інфраструктуру та інформацію. Проте вітчизняним підприємствам на сьогодні складно відповідати нормативним вимогам інформаційної безпеки, забезпечуючи належні економічні умови діяльності та управління ризиками. Ключова роль інформаційної безпеки досі чітко не визначена в багатьох організаціях попри те, що окремі організації розглядають інформаційну безпеку як центр витрат. Слід зазначити, що ефективно керовані організації щодо інформаційної безпеки використовують цю перевагу у досягненні бізнес-цілей за рахунок врахування загроз та зменшення вразливості.

Суттєвим недоліком у діяльності підприємств сьогодні є те, що вони часто розглядають інформаційну безпеку ізольовано, вважаючи, що безпека — це чиясь відповідальність, звідси недостатність спільних зусиль, щоб пов'язати програму інформаційної безпеки з бізнес-цілями. Такий підхід легко може привести до виникнення слабких місць в управлінні безпекою та до появи серйозних порушень. З фінансової точки зору така ситуація може привести до непродуктивних витрат, а з операційної точки зору заходи щодо забезпе-

чення інформаційної безпеки можуть не принести очікуваного зиску для бізнесу, що призведе до виникнення ризику для інформації.

Враховуючи викладене вище, зазначимо, що основними завданнями для сучасних підприємств є забезпечення безпеки економічної інформації та створення надійної моделі кібернетичної безпеки для своєчасного виявлення, запобігання та нейтралізації реальних і потенційних загроз та викликів, попередження кібернетичних втручань та формування цифрових систем управління безпекою, що є актуальністю сьогодення [6].

Аналіз основних досліджень і публікацій. Проблема дослідження системи забезпечення захисту інформації на підприємстві на сьогоднішній день набуває значної актуальності в роботах вітчизняних та зарубіжних вчених, зокрема Близнюк І.М., Братель О.Р., Бондаренко В.О., Бучило І.Л., Горбатюк О.М., Гуцалюк М.О., Ляшенко О.М., Камлик М.І., Козаченко Г.В., Остроухов В.В., Пономарьов В.П., а також такі зарубіжні автори, як Chang H., Kim J., Lim S., Horn A., Tawileh A., Hilton J. та інших.

Мета статті. Метою статті є дослідження передумов створення моделі забезпечення захисту інформації на підприємстві, характеристика складових даної моделі із виділенням її організаційного аспекту.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інформаційну безпеку більшою мірою пов'язують із виключно технічним завданням. ІТ-служби створюють технології, необхідні для захисту інформації, але самі по собі технології не є рішенням. Для захисту інформації підприємствам необхідно розробити політику інформаційної безпеки, яка підтримується стандартами, процедурами і керівними принципами. Менеджмент підприємства в особі керівників та фахівців визначає цілі, завдання та напрями програми інформаційної безпеки і очікування щодо того як, ким, коли і де інформація може використовуватися, зокрема спільно, передаватися і знищуватися. На багатьох підприємствах стратегії, політика, процеси

і стандарти інформаційної безпеки розробляються без врахування того, як організаційна культура впливає на ефективність реалізації програм захисту. Зусилля щодо забезпечення безпеки, які не враховують поведінку людей і їх реакцію на технології захисту та їх використання, часто не приносять очікуваних вигод.

Програми інформаційної безпеки повинні враховувати, як організація та її люди, процеси та технології взаємодіють, і як організаційне управління, культура, людський фактор і технології інформаційного захисту підтримують або перешкоджають здатності підприємства захищати інформацію і управляти ризиками. Звідси серед завдань керівництва у сфері інформаційної безпеки важливо створити програми, що відповідають цілям і пріоритетам підприємства, містять конкретні види діяльності, що потребують захисту, описують способи їх забезпечення, формують можливість створення іміджу та зв'язків із зовнішнім середовищем, підтримують здатність менеджменту реалізувати необхідні зміни при одночасному контролі ризиків.

Розробка програми інформаційної безпеки та її інтеграція в бізнес-цілі, завдання, стратегії і дії ускладнюються відсутністю моделі, яка враховувала б і охоплювала види і напрями робіт, які забезпечують інформаційну безпеку. Мова йде про концептуальну модель, яку керівники бізнес-підрозділів і фахівці з інформаційної безпеки можуть використовувати для опису і роз'яснення користувачам з доступом до інформації шляхів досягнення інформаційної безпеки в бізнесі, і не тільки як користувачів технічних засобів.

Беззаперечним є те, що підприємства стають все більш залежними від ІТ сфери для пришвидшення, здешевлення та оптимізації бізнес-операцій. В сучасних умовах економіки, заснованої на знаннях, інформація має вирішальне значення для здатності підприємства не тільки виживати, але й процвітати. Досвідчені керівники підприємств знають, що інформація заслуговує, принаймні, того ж рівня захисту, що і будь-який інший актив, звідси і поява менеджерів з інформаційної безпеки стає звичайним напрямом організаційних змін на підприємствах. Однак поява фахівця з інформаційної безпеки повною мірою не вирішує завдання захисту інформаційного простору підприємства. Ключову роль, яку відіграє менеджер з інформаційної безпеки — це будівництво міцної та непорушної системи безпеки підприємства, яка зможе функціонувати на підприємстві, організовуючи захист власності, інформації,

ресурсів та взаємодіяти із зовнішнім середовищем, обмінюватись інформацією, приваблювати споживачів, задовольняти інформаційні потреби стейкхолдерів. Звідси, менеджер з інформаційної безпеки має бути добре обізнаним у питаннях ринкової економіки, вміти швидко зреагувати на зміни кон'юнктури ринку, розуміти усі аспекти ділових відносин тощо [8]. Для досягнення мети своєї діяльності, що гармонізована із цілями і завданнями підприємства загалом, менеджер з інформаційної безпеки проводить свою роботу у таких напрямках:

- удосконалення організаційно-правових засад інформаційного забезпечення роботи підприємства;
- організація роботи служби безпеки, яка має на меті захистити інтереси підприємства та працівників;
- встановлення взаємозв'язку із системою економічної та фінансової безпеки, що закріплює збалансованість і мобільність до макро- та мікрорівнів;
- проведення оцінки ризику у сфері інформаційної безпеки;
- взаємодія з органами державної влади, що має регулюючий характер [7].

Попри це, менеджери з інформаційної безпеки стикаються з безліччю проблем, включаючи зміну профілів ризиків, недоліками фінансування, культурними проблемами, а також внутрішніми слабкими сторонами своєї діяльності і зовнішніми загрозами. Управління інформаційною безпекою ніколи не було настільки важливим як сьогодні, проте досвід діяльності у даній сфері пропонує досить незначний перелік формальних моделей, які б могли допомогти менеджеру з інформаційної безпеки робити свою роботу більш ефективно. А у небагатьох існуючих моделей не враховується, як і що потрібно змінювати для забезпечення інформаційної безпеки на підприємствах, як доцільно розвивати корпоративну культуру для реалізації необхідних змін, і які результати потенційно матиме підприємство від застосування таких моделей.

Інформаційна безпека підприємства є складовою системи управління його розвитком. Її основне завдання — забезпечити безпечне функціонування підприємства в поточному періоді та його сталий розвиток в майбутньому. Складовою забезпечення інформаційної безпеки підприємств враховує сучасні організаційно-правові та адміністративно-управлінські заходи, а також програмно-технічні засоби протидії зовнішнім і внутрішнім загрозам, що забезпечує стан захи-

ценості інформації та перспективи розвитку інформаційних технологій [1–2].

Організаційно-правовий рівень захисту інформації включає правове забезпечення інформаційного захисту, організаційне регламентування, нормування, інструктування та організацію режиму охорони, роботу з кадрами, з документами, нормами використання технічних засобів безпеки та включає процедури інформаційно-аналітичної діяльності підприємства по виявленню загроз.

Заходи адміністративно-управлінського характеру щодо забезпечення інформаційної безпеки підприємства охоплюють інформування персоналу про правила роботи з конфіденційною інформацією, заходи відповідальності за порушення, процедури захисту і зберігання інформації, організацію охорони територій, створення відповідних організаційних структур щодо забезпечення безпеки інформаційних ресурсів, організацію конфіденційного діловодства підприємства тощо.

Попри те, що на сьогодні розроблено Стандарти з інформаційної безпеки [10], заходи щодо забезпечення інформаційної безпеки на підприємствах постійно розвивається, починаючи з криптографії на ранніх періодах контролю, створеного на основі розуміння того, що інформація є цінним активом. Зростання залежності від комп'ютерів для полегшення бізнес-операцій привела до удосконалення технологічних рішень з інформаційної безпеки, спрямованих на захист інформаційних інфраструктур підприємства від зовнішніх втручань.

Однак, враховуючи те, що бізнес став розглядати інформацію як критично важливий актив і все більше використовувати загальнодоступні мережі для передачі конфіденційної інформації, питання захисту інформації попри розгляду удосконалення технологій такого захисту більше уваги почав приділяти стійкості самого підприємства [3–5].

Врахування зазначеного вище на рис. 1 пропонується модель захисту інформації на підприємстві, яка включає чотири елементи (рис. 1):

1. Структура і стратегія організації: стратегія організація вимагає врахування елемента інформаційної безпеки та належної організації виконання відповідної роботи, що пов'язана із об'єднанням у мережі людей, активів і процесів, що взаємодіють один з одним в певних ролях і працюють для досягнення спільної мети.

2. Люди: людські ресурси і проблеми безпеки — два взаємопов'язані чинники, які визначають, хто реалізує відповідну стратегію, як і ким виконуватимуться положення стратегії інформаційної безпеки. Дана складова пропонованої моделі охоплює колективи працівників і враховує їх цінності, поведінку, готовність і упередження щодо забезпечення інформаційної безпеки. На рівні внутрішнього середовища для менеджера з інформаційної безпеки критично важливо працювати з такими питаннями, що пов'язані із людськими ресурсами:

– стратегії найму (доступ, перевірка біографічних даних, інтерв'ю, ролі і обов'язки);

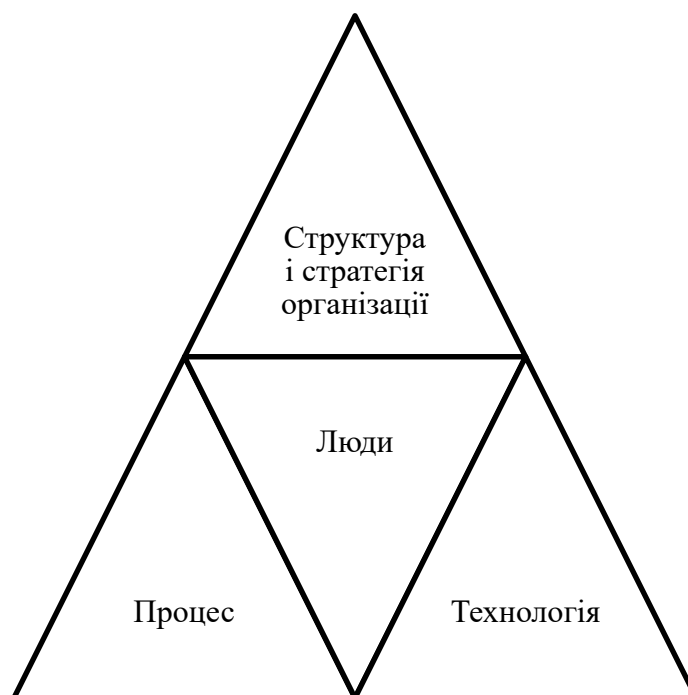


Рис. 1. Елементи моделі захисту інформації на підприємстві

- питання зайнятості (розташування офісу, доступ до інструментів і даних, навчання і обізнаність, переміщення по підприємству);
- припинення дії (причини звільнення, час догляду, ролі і обов'язки, доступ до систем, доступ до інших співробітників), робота із зовнішніми клієнтами, постачальниками, ЗМІ, зацікавленими сторонами та іншими особами, — діяльність, що може мати вагомий вплив на підприємство і повинна розглядатися в рамках поза безпеки.

3. Процес: врахування формальних і неформальних механізмів виконання завдань і забезпечення зв'язків з усіма видами робіт. Процеси ідентифікують, вимірюють, керують і контролюють ризики, доступність, цілісність та конфіденційність, а також забезпечують підзвітність, тобто формують центри інформаційної відповідальності, що виконують умови:

- відповідати стратегії, політиці та бізнес-вимогам підприємства;
- враховувати появу і та необхідність адаптації до мінливих вимог та викликів розвитку.
- відповідати належній формі та бути доступними до відповідного персоналу;
- періодично перевірятися за критерієм ефективності та результативності.

4. Технологія: складається з технічних інструментів, додатків та відповідної інфраструктури, які роблять процеси захисту інформації більш ефективними.

Таким чином, розглянута модель захисту інформації на підприємстві охоплює фактори внутрішнього середовища, які на рівні окремого суб'єкта господарювання дозволяють створити систему інформаційного захисту, інтегруючи елементи розглянутої моделі, що забезпечують інформаційний захист, у систему управління підприємством.

Висновки і пропозиції. Підсумовуючи викладене вище звернемо увагу на приклад Європи, де можна побачити, що формування моделі інформаційної безпеки — складний, довготривалий, багатофакторний та диверсифікований процес. Практичні дії та досвід сприяли становленню сис-

теми інформаційної безпеки, яке у європейських країнах проходило методично та цілеспрямовано, а також охоплювало різноманітні сфери діяльності, зокрема суспільну, господарську та державну. В Україні цей процес відбувається не системно, а нормотворча активність у сфері інформаційної безпеки активізувалася у 2014 році, до того ж з значним перегином у бік державної і суспільної інформаційної безпеки, а інформаційній безпеці підприємств приділено недостатньо уваги. Нові виклики 2019–2022 рр., а також особливості організації роботи щодо створення у системах управління підприємствами відповідних елементів привертають увагу до інформаційної безпеки, активізують нормотворчу діяльність у цій сфері, оптимізують методичне підґрунтя щодо посилення контролю за інформаційною безпекою, урегулюванням спірних моментів, посиленням протидії кіберзагрозам тощо [10]. Відтак, базуючись на сформованій системі інформаційної безпеки кожне підприємство може створити унікальну модель захисту інформації, враховуючи свої потреби, можливості, вимоги та розглянуті у статті організаційні аспекти такої моделі.

Організаційний аспект забезпечення інформаційної безпеки підприємства є одним з найважливіших її елементів, оскільки від прийнятих до реалізації дій, чітко визначених центрів інформаційної відповідальності, визначення зав'язків та взаємодії у забезпеченні інформаційної безпеки на підприємстві в значній мірі залежить ефективність всієї діяльності з підтримки системи інформаційної безпеки на належному рівні.

Слід зазначити, що обґрунтований підхід щодо підготовки фахівців у сфері інформаційної безпеки сприятиме прискоренню комплексного впровадження життєздатних інформаційних систем підтримання безпеки на підприємствах та забезпечить працездатність системи управління на основі використання дієвих моделей захисту інформації, що враховуватимуть правові, адміністративні, організаційні, гуманітарні, технологічні, науково-технічні та фізичні заходи щодо захисту інформації.

Література

1. Chang H., Kim J., Lim S. Information security management system for SMB in ubiquitous computing. Computational science and its applications — ICCSA 2006. Berlin, Heidelberg, 2006. P. 707–715. doi: https://doi.org/10.1007/11751632_77 (date of access: 16.09.2022).
2. Horn A. Information security — more than an IT challenge for SME. URL: http://www.freshbusinessstinking.com/business_advice.php?CID=3&AID=2629&PGID3 (date of access: 16.09.2022).
3. Tawileh A., Hilton J., McIntosh S. Managing information security in small and medium sized enterprises: a holistic approach. ISSE/SECURE 2007 securing electronic business processes. Wiesbaden. P. 331–339. doi: https://doi.org/10.1007/978-3-8348-9418-2_35 (date of access: 16.09.2022).
4. Park J. Y., Robles R. J., Hong C. H., Yeo S. S., Kim T. IT Security Strategies for SME's, International Journal of Software Engineering and its Applications. 2008. 2(3), July. P. 91–98
5. McNally W., Tenner A. R., DeToro I. J. Total quality management. three steps to continuous improvement. The journal of the operational research society. 1993. Vol. 44, No. 1. P. 91. doi: <https://doi.org/10.2307/2584442> (date of access: 16.09.2026).
6. Волот О.І. Інформаційна та кібернетична безпека сучасного підприємства: забезпечення та моделювання. Центральнотраїнський науковий вісник. Економічні науки. 2019. 3 (36). С. 238–247.
7. Донець Л., Ващенко Н. Економічна безпека підприємства: навч. посіб. Київ: Центр учб. літ., 2008. 240 с.
8. Перегінняк Н., Дюк О. Особливості діяльності сучасного менеджера безпеки. Формування стратегії соціально-економічного розвитку підприємницьких структур в Україні: матеріали Всеукр. науково-практ. інтернет-конф., м. Львів, 19–21 листоп. 2015 р. Львів, 2015. С. 168.
9. Бакай В.Й., Зима В.М. Нові виклики та особливості створення системи інформаційної безпеки підприємства. Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2020. № 5. С. 19–22.
10. Стандарт інформаційної безпеки ISO / IEC 27002. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/ISO/IEC_27002 (дата звернення: 10.09.2022 р.).

References

1. Chang H., Kim J., Lim S. Information security management system for SMB in ubiquitous computing. Computational science and its applications — ICCSA 2006. Berlin, Heidelberg, 2006. P. 707–715. doi: https://doi.org/10.1007/11751632_77 (date of access: 16.09.2022).
2. Horn A. Information security — more than an IT challenge for SME. URL: http://www.freshbusinessstinking.com/business_advice.php?CID=3&AID=2629&PGID3 (date of access: 16.09.2022).
3. Tawileh A., Hilton J., McIntosh S. Managing information security in small and medium sized enterprises: a holistic approach. ISSE/SECURE 2007 securing electronic business processes. Wiesbaden. P. 331–339. URL: https://doi.org/10.1007/978-3-8348-9418-2_35 (date of access: 16.09.2022).
4. Park J. Y., Robles R. J., Hong C. H., Yeo S. S., Kim T. IT Security Strategies for SME's, International Journal of Software Engineering and its Applications. 2008. 2(3), July. P. 91–98
5. McNally W., Tenner A. R., DeToro I. J. Total quality management. three steps to continuous improvement. The journal of the operational research society. 1993. Vol. 44, no. 1. P. 91. doi: <https://doi.org/10.2307/2584442> (date of access: 16.09.2026).
6. Volot O. I. Informatsiina ta kibernetichna bezpeka suchasnoho pidpriemstva: zabezpechennia ta modeliuvania. Tsentralnoukrainskyi naukovyi visnyk. Ekonomichni nauky. 2019. 3 (36). S. 238–247.
7. Donets L., Vashchenko N. Ekonomichna bezpeka pidpriemstva: navch. posib. Kyiv: Tsentr uchb. lit., 2008. 240 s.
8. Perehyniak N., Diuk O. Osoblyvosti diialnosti suchasnoho menedzhera bezpeky. Formuvannia stratehii sotsialno-ekonomichnoho rozvytku pidpriemnytskykh struktur v Ukraini: materialy Vseukr. nauково-prakt. internet-konf., m. Lviv, 19–21 lystop. 2015 r. Lviv, 2015. S. 168.
9. Bakai V. Y., Zyma V. M. Novi vyklyky ta osoblyvosti stvorennia systemy informatsiinoi bezpeky pidpriemstva. Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. Ekonomichni nauky. 2020. № 5. S. 19–22.
10. Standart informatsiinoi bezpeky ISO / IEC 27002. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/ISO/IEC_27002 (data zvernennia: 10.09.2022 r.).

Антоненко Надія Василівна

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, обліку і аудиту
Національний транспортний університет*

Antonenko Nadiia

*Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor at the Department of Finance, Accounting and Auditing
National Transport University
ORCID: 0000-0003-1478-6668*

Горобець Юлія Юріївна

*студентка
Національного транспортного університету*

Horobets Yuliia

*Student of the
National Transport University
ORCID:0000-0002-2725-0638*

Корнійчук Артем Володимирович

*студентка
Національного транспортного університету*

Korniichuk Artem

*Student of the
National Transport University
ORCID:0000-0003-1993-5191*

DOI: 10.25313/2520-2294-2022-10-8366

АНТИВІРУСНИЙ ЗАХИСТ ПРОГРАМ І БАЗ ДАНИХ В ОБЛІКУ

ANTI-VIRUS PROTECTION OF PROGRAMS AND DATABASES IN THE ACCOUNT

Анотація. Стаття присвячена проблемам захисту від вірусів та шкідливих програм комп'ютерів, електронних пристроїв та комп'ютерних мереж в облікових системах.

Метою статті є розкриття масштабів збитків, які можуть завдати віруси, проведення аналізу та виявлення найкращих антивірусних програм, які діють сьогодні в Україні, визначення їх здатності упередити і ліквідувати можливі загрози від гії вірусів в облікових системах.

Для досягнення поставленої мети дослідження і вирішення відповідних завдань було використано набір відомих наукових методів і методик: абстрактно-логічний метод, метод логічного синтезу, методи аналізу і синтезу. Абстрактно-логічний метод був застосований для узагальнення, формулювання висновків і рекомендацій. Метод логічного синтезу використовувався для теоретичного обґрунтування важливості вивчення проблем захисту сучасних облікових систем від комп'ютерних вірусів. Методи аналізу і синтезу дозволили визначити ряд сучасних антивірусних програм, що рекомендуються для застосування в Україні, для захисту баз даних в облікових системах.

В дослідженні проведено аналіз шкоди від проникнення вірусів у комп'ютери та визначено заходи щодо припинення поширення вірусних програмних продуктів. Висвітлено проблематику зараження вірусами в різних сферах діяльності

людини, в тому числі і в облікових системах. Представлено класифікацію антивірусних програм, серед яких набули найбільшого розповсюдження такі типи програм, як «детектори» (сканери), фаги, ревізори, сторожі, вакцини.

Наведено приклади найбільших за масштабами вірусних атак в історії розвитку інформаційних технологій у різних країнах світу. Здійснено порівняльний аналіз різноманітних антивірусних програм і визначено шляхи забезпечення цілісного захисту комп'ютера від будь-яких кіберзагроз. Обґрунтовано, що найкращими антивірусами, які рекомендуються до застосування в Україні, вважаються такі програми, як: Norton 360; Avast Free AntiVirus; Avira Free Antivirus; McAfee Internet Security; F-Secure SAFE; ESET NOD32.

Доведено, що розробка заходів щодо захисту програм і баз даних в обліку – актуальна задача сьогодення. Визначено найбільш ефективні антивірусні програми та розглянуто їх механізм пошуку різних типів вірусів. Детально висвітлено інформацію щодо антивірусної профілактики комп'ютерів, комп'ютерних мереж, баз даних в облікових системах.

Ключові слова: комп'ютерний вірус, антивірус, захист, антивірусна програма, кібератака, облікова система, база даних в обліку.

Summary. The article is devoted to the problems of protection against viruses and malicious programs of computers, electronic devices and computer networks in accounting systems.

The purpose of the article is to reveal the extent of damage that viruses can cause, to analyze and identify the best anti-virus programs operating today in Ukraine, to determine their ability to prevent and eliminate possible threats from the action of viruses in accounting systems.

A set of well-known scientific methods and techniques was used to achieve the research goal and solve the relevant problems: the abstract-logical method, the method of logical synthesis, methods of analysis and synthesis. The abstract-logical method was used for generalization, formulation of conclusions and recommendations. The method of logical synthesis was used to theoretically justify the importance of studying the problems of protecting modern accounting systems from computer viruses. The methods of analysis and synthesis made it possible to determine a number of modern antivirus programs recommended for use in Ukraine to protect databases in accounting systems.

The study analyzed the damage caused by the penetration of viruses into computers and determined measures to stop the spread of viral software products. The problem of virus infection in various spheres of human activity, including in accounting systems, is highlighted. The classification of antivirus programs is presented, among which such types of programs as «detectors» (scanners), phages, auditors, guards, and vaccines have become the most widespread.

Examples of the largest virus attacks in the history of the development of information technologies in various countries of the world are given. A comparative analysis of various anti-virus programs was carried out and ways to ensure comprehensive protection of the computer against any cyber threats were determined. It is justified that the best antiviruses recommended for use in Ukraine are such programs as: Norton 360; Avast Free Antivirus; Avira Free Antivirus; McAfee Internet Security; F-Secure SAFE; ESET NOD32.

It has been proven that the development of measures to protect programs and databases in accounting is an urgent task today. The most effective antivirus programs were determined and their mechanism of searching for different types of viruses was considered. Information on antivirus prevention of computers, computer networks, databases in accounting systems is covered in detail.

Key words: computer virus, antivirus, protection, antivirus program, cyber attack, accounting system, accounting database.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими чи практичними завданнями. Останнім часом спостерігається стрімкий розвиток інформаційно-комунікаційних технологій, а з кожним роком все більшого визнання отримує у світі саме процес діджиталізації — переведення різноманітної інформації у цифровий формат. Результат діяльності компаній, підприємств, громадських закладів, державних установ напряму залежить від ефективності використання інноваційних цифрових технологій.

Сучасний стан цифрової трансформації є однією з найпопулярніших тем для обговорень на усіх

рівнях суспільства, проте з розвитком інформаційних технологій особливої уваги набула проблема ураження облікових систем комп'ютерними вірусами. Комп'ютерний вірус являє собою спеціально написану програму, яка самостійно дописується до інших програм, змінюючи їх зміст, що приводить до порушень у роботі програмних продуктів та комп'ютерних пристроїв. Частіше за все віруси не просто пошкоджують певну програму або комп'ютер — вони можуть взагалі припинити їх діяльність або повністю знищити програмне забезпечення й пристрій. Саме на боротьбу з вірусами в сучасному світі націлені зусилля про-

відних ІТ-компаній, які створюють антивірусні програми, здатні допомогти користувачам в стабілізації та захисті робочого процесу. Антивірусна програма — це спеціальна програма, що здійснює пошук шкідливих програм і комп'ютерних вірусів, і націлена на відновлення заражених ними файлів. Тож актуальність теми захисту пристроїв і програмного забезпечення комп'ютерів від вірусів не викликає сумнівів і потребує детального висвітлення з урахуванням розвитку сучасних програм для запобігання, виявлення та видалення шкідливого програмного забезпечення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій виявив, що на сучасному етапі розвитку ІТ-технологій створення нових антивірусних програм є важливим фактором забезпечення комфортного та безпечного функціонування програмних продуктів і комп'ютерів в цілому. Проблемами кібербезпеки програм і баз даних займалися такі науковці, як Д. О. Ричка [1], І. Л. Грабчук [2], С. А. Вітер [3], Світличин І. І. [3], В. І. Клименко [4] та ін. Питання кіберзахисту облікової інформації розглядали у своїх роботах Ю. Ю. Мороз [5], Ю. С. Цаль-Цалко [5]. На спеціалізованих інтернет-сайтах («Наймасштабніші віруси в історії» [6], «Класифікація антивірусних програм» [7]) зроблено аналіз та визначено сутність вірусів та антивірусних програм, висвітлено проблематику зараження вірусами в різних сферах, в тому числі в облікових системах, показано необхідність використання антивірусних програм при виникненні кіберзагроз в системах обліку та відзначена актуальність захисту від кібератак в наш час.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Використання антивірусних програм обумовлено необхідністю захисту від несанкціонованого доступу до конфіденційної інформації, як захід боротьби зі шкідливими програмами і вірусами. На сьогоднішній день не існує науково обґрунтованих рекомендацій щодо застосування антивірусних програм, також недостатньо обґрунтовані методи захисту від шкідливого програмного забезпечення, які використовують ІТ-фахівці.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є розкриття масштабів збитків, які можуть завдати віруси, проведення аналізу та виявлення найкращих антивірусних програм, які діють сьогодні в Україні, визначення їх здатності упередити і ліквідувати можливі загрози від дії вірусів в облікових системах.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням здобутих наукових результатів. Актуальною проблемою сьогодні є

масові кібератаки на адресу українських користувачів зі сторони мешканців країни-агресора. «За період війни в Україні хакерські угруповання, пов'язані з Росією, здійснили 237 кібератак проти українських підприємств та державних установ. Атаки часто були спрямовані на знищення комп'ютерних систем, але деякі також були спрямовані на збирання розвідувальних даних або поширення дезінформації» — так характеризує масові кібератаки з боку Росії спеціальний звіт компанії Microsoft [8]. Вторгнення інтернет-злочинців нерідко координується з операціями на полі бою. Наприклад, наприкінці лютого поточного року хакери з Росії атакували комп'ютерну мережу одного із найбільших радіотелецентрів України. Того ж дня представники російської військової машини повідомили про атаки на українські «центри дезінформації» і випустили ракету по телевежі у Києві. Американська компанія Microsoft наголошує на тому, що мета цих узгоджених у часі нападів полягає у намірах підірвати довіру громадян України до інституту влади і діючих інформаційних каналів зв'язку. Тому, аби захистити свої дані та перешкодити рашистам порушити стабільність та успіх українських захисників вірним рішенням було саме встановлення захисних програм, в тому числі і антивірусних. Актуальність вищезазначених програм в Україні в період війни значно зросла.

За досить короткий час на просторах Інтернету з'явився ряд гучних імен, пов'язаних з поширенням комп'ютерних вірусів [6]. Основними діями вірусів є викрадення конфіденційної інформації, здійснення DDoS-атак шляхом об'єднання електронних пристроїв в ботнети, розсилка спам-повідомлень з комп'ютерів різних користувачів. Прикладом значної шкоди, яка була нанесена пристроям і комп'ютерним мережам внаслідок вірусних кібератак, є низка вірусних «епідемій». Однією з таких вірусних загроз була шкідлива мережева програма-хробак «Melissa», що вразила в березні 1999 року мільйони комп'ютерів. Автором цього вірусу був 31-річний колишній програміст Девід Сміт з містечка Абердин (штат Нью-Джерсі в США), що розповсюдив заражені вірусом файли на форумах з високим рівнем відвідування. Файли містили списки з переліком сайтів для дорослих і мали паролі доступу до них. Використовуючи поштовий сервіс Microsoft Outlook, протягом декількох днів вірус Melissa надіслав свої копії на сотні тисяч комп'ютерів в різних країнах. Через вірусну атаку відключили свої e-mail сервери такі компанії-гіганти, як Intel та Microsoft.

З кожного ураженого вірусом комп'ютера були розіслані спам-копії на перші п'ятдесят адрес із списку e-mail-адрес користувачів. Таким чином, вірусом Melissa було заражено близько мільйона електронних пристроїв і нанесено збитків компаніям, фірмам, а також фізичним особам на суму більше, ніж 80 млн. доларів.

Також не можна не згадати про вірус «I LOVE YOU». Це єдиний вірус, який потрапив до Книги рекордів Гіннеса, як самий руйнівний вірус у світі [6]. Написаний хакером із Філіппін хробак у 2000 році заразив більше 3 мільйонів комп'ютерів у різних країнах світу і спричинив збитків на суму 10–15 мільярдів доларів (рис. 1).

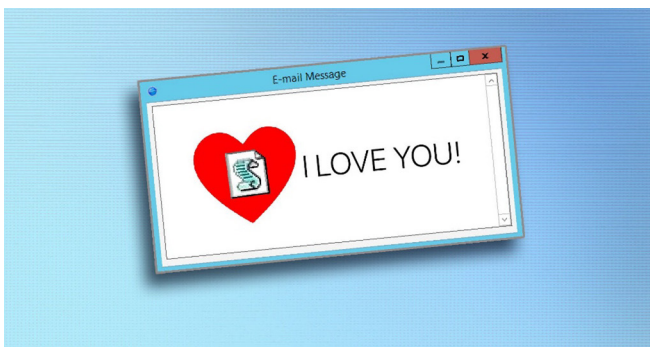


Рис. 1. Вірус I LOVE YOU

Джерело: складено авторами на основі [6]

Для свого поширення вірус ILOVEYOU використовував ті ж схеми, що і вірус Melissa. Крім того, що він розсилав через Microsoft Outlook свої копії по вкрадених адресах, він ще проявляв себе як типова троянська програма — намагався скопіювати всі знайдені паролі, які відправляв на e-mail шпигунів. Цей вірус видаляв ряд файлів із зображеннями, замість яких записував вірусний код. З кожним перезавантаженням операційної системи Windows вірус ILOVEYOU розмножувався.

Вищенаведені вірусні атаки — приклади дії масштабних, відомих на весь світ вірусів, проте крім них є ще безліч дрібних, але неприємних та небезпечних «шкідників», які заважають роботі програм та ПК в цілому. Тому, задля забезпечення захисту комп'ютерів від шкідливих або інших небажаних програм користувачі встановлюють антивірусні програми. Найперші антивірусні продукти почав тестувати британський журнал Virus Bulletin. Перші тести, які журнал опублікував на своєму сайті, датуються 1998 роком [6].

Необхідно відзначити, що антивірусні програми несхожі за своєю функціональною дією, призначенням, адже відрізняються між собою й самі віруси — кожен антивірус має особливий, ін-

дивідуальний склад та сферу впливу. Найбільш відомим видом антивірусу є антивірус, що носить назву «детектор» або «сканер» [7]. Детектори перевіряють зовнішню та оперативну пам'ять комп'ютера на наявність вірусу шляхом звірки сигнатури або розрахованої контрольної суми і формують список заражених програм. Якщо сканер резидентний, то програмний продукт перевіряється і активується тільки в разі відсутності вірусів. До програм-сканерів відноситься програма MS Antivirus.

Ще одним класом антивірусних програм є програми-фаги (поліфаги), що ведуть пошук і видаляють один або декілька вірусів (фагів) [7]. Сучасні програми-поліфаги здійснюють евристичний аналіз файлу, досліджуючи його на наявність характерного для вірусу коду — вони ведуть пошук шифрування коду, аналізують додавання частини однієї програми до іншої тощо. Прикладом програм-фагів є програми DrWeb, Aidstest.

Ревізори — програми, які виявляють вірус, що невідомий для встановленої на комп'ютері програми. Програми-ревізори контролюють можливі способи зараження комп'ютера [7]. Вони перевіряють фактичний стан BOOT-сектора, заповнені FAT-таблиці, різні атрибути файлів. При виявленні хоча б незначних змін користувач отримує про це повідомлення (навіть у разі відсутності вірусів, проте при наявності змін). Прикладом програми-ревізора є програма Adinf.

Сторожі — це програми, що постійно знаходяться у пам'яті комп'ютера й в окреслений користувачем час здійснюють перевірку оперативної пам'яті комп'ютера, файлів, BOOT-сектору, FAT-таблиці. Прикладом програми-сторожа є програма AVP, здатна виявити понад 256000 вірусів [7].

Вакцини — це програми, що застосовуються для сканування файлів та завантажувальних секторів з метою вчасного виявлення вірусів.

На ринку захисту програмних продуктів від шкідливих програм і вірусів існує багато антивірусних програм, проте серед користувачів склалися певні пріоритети і рейтинги щодо найкращих із них. Насьогодні найкращими антивірусами, що рекомендуються до застосування в Україні, користувачі вважають такі програми, як: Norton 360; Avast Free AntiVirus; Avira Free Antivirus; McAfee Internet Security; F-Secure SAFE; ESET NOD32 [7].

Norton Antivirus — це комплексне рішення для забезпечення безпеки та конфіденційності при використанні комп'ютерів з Windows або MacOS та мобільних пристроїв iOS та Android (рис. 2) [9].



Рис. 2. Логотип Norton Antivirus
Джерело: складено авторами на основі [9]

Сервіс сканує систему на наявність вірусів, шпигунського та шкідливого ПЗ, а також запобігає їх проникненню через інтернет. Компонент Identity Safe захищає особисту інформацію під час роботи в мережі та включає зашифроване сховище паролів з можливістю їх генерації та автозаповнення. Продукти Norton призначені для індивідуального та сімейного використання. Вибір версії залежить від типу та кількості підключених пристроїв. Для відстеження та усунення загроз на одному персональному комп'ютері можна використовувати Security Standard. Тариф Deluxe дозволяє підключити до 5 різних пристроїв та централізовано керувати станом їхньої безпеки через веб-консоль. Сімейна версія Premier не тільки забезпечує захист до 10 ПК, планшетів та смартфонів, а й включає інструмент для батьківського контролю та хмарне сховище від 25 гігабайт для резервного копіювання. Повне або вибіркове сканування системи може здійснюватися як регулярно, так і на вимогу користувача. Безпека в мережі забезпечується за допомогою firewall, перевірки вмісту електронної пошти в поштовому клієнті та оцінки репутації файлів, що завантажуються. Браузерна надбудова Safe Web дозволяє визначити безпечні сайти при пошуку і допомагає запобігти спробам фішингу. Аналіз поведінки додатків виявляє невідомі загрози у часі. Для повноцінної та безперебійної роботи передбачені автоматичні оновлення вірусних баз та самозахист антивірусу від стороннього втручання.

Avast Free AntiVirus — антивірусна програма для ПК на базі операційних систем Microsoft Windows, macOS та Linux, для КПК на базі Palm та Windows CE, а також для смартфонів і планшетів на базі Android та iOS [10]. Розроблена компанією AVAST Software, яка була заснована у Чехії в 1991 році (рис. 3).

Програма Avast Free AntiVirus має наступні характеристики — це резидентний антивірусний сканер, який здійснює перевірку електронного пристрою на віруси в період показу екранної заставки; виконує перевірку комп'ютера на віруси



Рис. 3. Логотип Avast Free AntiVirus
Джерело: складено авторами на основі [10]

в момент його запуску — ще до закінчення завантаження операційної системи; програма здійснює евристичний аналіз і блокує шкідливі скрипти; програма виконує автоматичне оновлення антивірусних баз і має вбудований в програму полегшений мережевий екран. Програма Avast Free AntiVirus здійснює резидентний захист за допомогою незалежних модулів, що носять назву «екрани» і автоматично видаляє шпигунське програмне забезпечення з комп'ютера.

Avira Free Antivirus — німецький антивірусний продукт для особистого використання (рис. 4) [11].



Рис. 4. Логотип Avira Free Antivirus
Джерело: складено авторами на основі [11]

Avira Free Antivirus здійснює перевірку кожного файлу при завантаженні його на комп'ютер або відкритті на електронному пристрої, вона також моніторить жорсткий диск на предмет зараженості вірусними програмами. Удосконалена програма Avira Free Antivirus, починаючи з 9-ї версії, може знаходити програми-шпигуни та рекламні програми. За допомогою Avira Free Antivirus є можливість виявляти та знищувати руткити — програми для приховування слідів присутності шкідливого програмного продукту в системі. Оновлення антивірусу може відбуватися щоденно, проте періодичність дозволено програмою виставляти вручну.

Антивірус **McAfee Internet Security** у своєму складі має комплекс засобів для додаткового мережевого захисту систем і пристроїв, також він здійснює антивірусний захист програм і підтримує безпеку комп'ютерів при роботі в мере-

жі Інтернет. Антивірус McAfee Internet Security забезпечує захист пристроїв у режимі реального часу від шкідливого програмного забезпечення і зловмисників. Програма оснащена двостороннім міжмережевим екраном, що носить назву «фаєрвол», здійснює пошук вірусів разом з програмою McAfee SiteAdvisor, виконує функцію «батьківського контролю», яка передбачає закриття доступу дітей до небажаної інформації в мережі Інтернет. Програма-антивірус McAfee Internet Security проводить також операції по безповоротному видаленню даних та налаштуванню оптимальної роботи ПК (рис. 5) [12].



Рис. 5. Логотип McAfee Internet Security

Джерело: складено авторами на основі [12]

Програма-антивірус McAfee Internet Security у своєму складі має вбудовану систему онлайн резервного копіювання, яка дає можливість зберегти і захистити від пошкодження найбільш важливі файли в мережі. Модуль програми, що носить назву QuickClean, збільшує продуктивність операційної системи за рахунок її очищення від застарілих і заражених файлів. Антивірус має функцію незворотного видалення конфіденційних файлів, яка передбачає неможливість відновлення файлів на жорсткому диску будь-якими спеціальними програмами для відновлення. Функція антивірусу McAfee Internet Security «Моя домашня мережа» дозволяє підтримувати достатньо високий рівень безпеки на комп'ютерах із встановленими антивірусами McAfee. Інформацію про безпеку відвідування веб сайтів надає вбудований модуль SiteAdvisor.

NOD32 — антивірусний пакет, що випускається словацькою фірмою ESET (рис. 6) [13].

Наприкінці 1987 року була створена перша версія антивірусу NOD32, назву якого розшифровували як «Лікарня на краю диску» (Nemocnica na Okraji Disku). Ця назва представляє собою переклад назви популярного в Чехословаччині на той час телесеріалу «Лікарня на околиці міста». Антивірус ESET NOD32 створює ефективний захист комп'ютерних пристроїв і мереж від вірусів, а також від таких загроз, як черв'яки,



Рис. 6. Логотип ESET NOD32

Джерело: складено авторами на основі [13]

троянські програми, фішинг-атаки, рекламне програмне забезпечення і шпигунське програмне забезпечення. ESET NOD32 використовує запатентовану технологію ThreatSense, яка призначена для виявлення загроз, що виникають у режимі реального часу. Для попередження дій авторів шкідливого софту пошук цих загроз здійснюється після аналізу програм, що запущені, на наявність шкідливого коду. Більша частина коду антивірусу написана мовою Assembler, для якої характерна висока швидкість перевірки і незначне використання ресурсів системи.

F-Secure Anti-Virus — антивірусне програмне забезпечення, розроблене фінської компанією F-Secure (рис. 7) [14].



Рис. 7. Логотип F-Secure Anti-Virus

Джерело: складено авторами на основі [14]

Базовою розробкою антивірусу є ядро BitDefender, а також власні напрацювання компанії, серед яких DeepGuard — спеціальний засіб, що здійснює захист від невідомих вірусів. Програма F-Secure Anti-Virus виводить на екран комп'ютера інформацію про поточний стан системи F-Secure. Компонента BlackLight всебічно аналізує роботу операційної системи та виявляє руткити та заражені об'єкти, що наразі приховані від користувачів. Функція дистанційного керування допомагає адміністратору проводити антивірусну перевірку і стежити за станом корпоративної

мережі. Оснащення програми F-Secure Anti-Virus механізмом автоматичного захисту від збоїв дозволяє стверджувати, що антивірусне рішення має найновіші оновлення для захисту від шкідливих програмних продуктів, навіть у тих ситуаціях, коли хмарний сервер оновлення бази даних недоступний.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Сучасний світ працює в умовах онлайн-життя, тому процес діджиталізації буде в подальшому розвиватись прискореними темпами. І скільки б не намагалися користувачі обійти можливі джерела зараження шкідливими вірусами, загроза завжди буде існувати. Віруси перешкоджають роботі користувача, проте встановлення антивірусних програм дозволяє вчасно і ефективно контролювати роботу при-

строїв і програм, уникати серйозних кібератак, боротися із зараженням комп'ютерів і систем.

На сьогодні існує багато версій антивірусних програм, кожна з якої може відрізнятися від попередньої своїм функціональним складом та призначенням, проте всі ці програми мають на меті єдине — збереження спокою користувача в онлайн-середовищі. Оскільки віруси можуть приносити величезні збитки (наприклад, віруси Mellisa та ILOVEYOU) для захисту комп'ютеру і комп'ютерної мережі потрібно не тільки встановити антивірусну програму, а й вміти користуватися нею, виявляти джерела небезпеки та максимально уникати їх. Перспективами подальших розвідок у даному напрямку є створення сучасних антивірусних програм, що усувають нові вразливості у системі безпеки.

Література

1. Ричка Д.О. Комп'ютерні віруси — шкідливі програмні засоби, рушійна сила модифікації. Науковий вісник Херсонського державного університету. 2018. Вип. 1. Т. 2. С. 89–93.
2. Грабчук І.Л. Організація захисту облікової інформації в умовах гібридної війни. Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналіз. 2018. Вип. 3(41). С. 20–24.
3. Вітер С.А., Світличин І.І. Захист облікової інформації та кібербезпека підприємства. Економіка і суспільство. 2017. Вип. 11. С. 497–502.
4. Клименко В.І. Внутрішні загрози інформаційній безпеці організації. Вісник НБУ. 2008. № 5. С. 62–63.
5. Цаль-Цалко Ю.С., Мороз Ю.Ю. Облікова політика підприємства та її кібербезпека. Облік, аналіз і контроль в умовах сучасних концепцій управління економічним потенціалом і ринковою вартістю підприємства: збірник наукових праць. Т. IV, Ч.І. Житомир: «Рута», 2017. С. 8–11.
6. Наймасштабніші віруси в історії. URL: <https://zillya.ua/index.php?q=top-10-kompyuternikh-virusiv-v-istorichastina-1> (дата звернення 26.10.2022 р.).
7. Класифікація антивірусних програм. URL: <https://sites.google.com/site/aobdplo/pro-avtora> (дата звернення 27.10.2022 р.).
8. Кібератаки в Україні за 2022 рік. URL: <https://www.slovoidilo.ua/2022/04/28/novyna/bezpeka/rosijski-hakery-pochatku-vijny-skoyily-majzhe-240-kiberatak-proty-ukrayiny-microsoft> (дата звернення 27.10.2022 р.).
9. Антивіруси Norton. URL: <https://onlysoft.ua/ua/antivirus/norton-antivirus/> (дата звернення 27.10.2022 р.).
10. Avast Free AntiVirus. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/Avast_Antivirus (дата звернення 27.10.2022 р.).
11. Avira Free Antivirus. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/Avira_Antivirus (дата звернення 27.10.2022 р.).
12. McAfee Internet Security. URL: http://antivirus.pp.ua/mcafee_antivir_ua.html (дата звернення 27.10.2022 р.).
13. NOD32. URL: <https://www.wikiwand.com/uk/NOD32> (дата звернення 27.10.2022 р.).
14. F-Secure Anti-Virus. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/F-Secure_Antivirus (дата звернення 27.10.2022 р.).

References

1. Rychka D.O. (2018) Komp'juterni virusy — shkidlyvi proghramni zasoby, rushijna syla modyfikaciji [Computer viruses are malicious software, the driving force of modification]. Scientific Bulletin of Kherson State University, rel.1, vol. 2, pp. 89–93.
2. Ghrabchuk I.L. (2018) Orghanizacija zakhystu oblikovoji informaciji v umovakh ghibrydnoji vijny [Organization of protection of accounting information in the conditions of hybrid war]. Problems of theory and methodology of accounting, control and analysis, vol. 3(41), pp. 20–24.
3. Viter S.A., Svitlyshyn I.I. (2017) Zakhyst oblikovoji informaciji ta kiberbezpeka pidpryjemstva [Protection of accounting information and cybersecurity of the enterprise]. Economy and society, vol.11, pp. 497–502.

4. Klymenko V.I. (2008) Vnutrishni zaghrozy informacijnij bezpeci orghanizaciji [Internal threats to information security of the organization]. Bulletin of the NBU, no. 5, pp. 62–63.
5. Calj-Calko Ju.S., Moroz Ju. Ju. (2017) Oblikova polityka pidpryjemstva ta jiji kiberbezpeka [Accounting policy of the enterprise and its cybersecurity] Accounting, analysis and control in the context of modern concepts of managing the economic potential and market value of the enterprise: a collection of scientific papers, vol. IV, part 1, Zhytomyr: «Ruta», pp. 8–11.
6. Naimasshtabnishi virusy v istorii [The largest viruses in history]. URL: <https://zillya.ua/index.php?q=top-10-kompyuternikh-virusiv-v-istori-chastina-1> [in Ukrainian].
7. Klasyfikatsiia antyvirusnykh prohram [Classification of antivirus programs]. URL: <https://sites.google.com/site/aobdplo/pro-avtora> [in Ukrainian].
8. Kiberataky v Ukraini za 2022 rik [Cyber-attacks in Ukraine in 2022]. URL: <https://www.slovoidilo.ua/2022/04/28/novyna/bezpeka/rosijski-xakery-pochatku-vijny-skoyily-majzhe-240-kiberatak-proty-ukrayiny-microsoft> [in Ukrainian].
9. Antivirusy Norton [Antiviruses Norton]. URL: <https://onlysoft.ua/ua/antivirus/norton-antivirus/> [in Ukrainian].
10. Avast Free AntiVirus. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/Avast_Antivirus [in Ukrainian].
11. Avira Free Antivirus. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/Avira_Antivirus [in Ukrainian].
12. McAfee Internet Security. URL: http://antivirus.pp.ua/mcafee_antivir_ua.html [in Ukrainian].
13. NOD32. URL: <https://www.wikiwand.com/uk/NOD32> [in Ukrainian].
14. F-Secure Anti-Virus. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/F-Secure_Antivirus [in Ukrainian].

Абрамович Мацей

доктор філософії

Інститут праці та соціальних досліджень у Варшаві, Польща

Abramowicz Maciej

PhD

Institute of Labour and Social Studies in Warsaw, Poland

ORCID: 0000-0003-2416-6737

Пилипенко Іов Миколайович

аспірант

Національного університету «Львівська політехніка»

Pylypenko Iov

Postgraduate Student of the

Lviv Polytechnic National University

ORCID: 0000-0002-8367-5278

Погребняк Андрій Тарасович

аспірант

Львівського університету бізнесу та права

Pohrebniak Andrii

Postgraduate Student of the

Lviv University of Business and Law

ORCID: 0000-0002-8270-0793

Князь Святослав Володимирович

доктор економічних наук, професор

Національний університет «Львівська політехніка»

Kniaz Sviatoslav

D. Sc. (Economics), Professor

Lviv Polytechnic National University

ORCID: 0000-0002-7236-1759

Русин-Гриник Роман Романович

доктор філософії, доцент

Національний університет «Львівська політехніка»

Rusyn-Hrynyk Roman

PhD, Associate Professor

Lviv Polytechnic National University

ORCID: 0000-0003-2895-6437

Ковальчук Юрій Ігорович

аспірант

Національного університету «Львівська політехніка»

Kovalchuk Yuriy

Postgraduate Student of the

Lviv Polytechnic National University

ORCID: 0000-0002-5381-5591

DOI: 10.25313/2520-2294-2022-10-8314

ВИЗНАЧЕННЯ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА СИСТЕМУ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЯМИ ПІДПРИЄМСТВ СФЕРИ Е-БІЗНЕСУ

DETERMINATION OF FACTORS INFLUENCING THE INNOVATION MANAGEMENT SYSTEM OF E-BUSINESS ENTERPRISES

Анотація. Глобальні зміни, які відбуваються у зовнішньому та внутрішньому середовищі характеризуються високою динамічністю, непередбачуваністю та невизначеністю, саме тому актуальним постає вирішення проблеми удосконалення системи управління інноваціями у е-бізнесі. Існуючі системи управління е-бізнесу стають мало ефективними, тому для підприємств сфери е-бізнесу постає досить непростий період, тобто – етап залучення інновацій. Ефективне реагування системи управління е-бізнесом, із залученням інновацій, відіграє важливу роль у зростанні конкурентних переваг та збереженні існуючих позицій підприємства на ринку. Побудова ефективної системи управління інноваціями у е-бізнесі здатна вчасно адаптувати підприємство до змін, які відбуваються у середовищі його функціонування. Особливу роль у цьому відіграє визначення факторів, які найбільше можуть впливати на фінансово-господарську діяльність підприємства у сфері е-бізнесу. Вдале визначення факторів впливу на систему управління інноваціями стане запорукою стійкого розвитку діяльності підприємства.

У статті проаналізовано теоретичний матеріал щодо класифікації факторів впливу на систему управління інноваціями, а також визначено класифікаційні ознаки, за якими визначено ці фактори. Відповідно до проведеного дослідження, на основі емпіричних даних підприємств сфери е-бізнесу виявлено фактори, що мають вплив на систему управління інноваціями підприємства в системі координат його організаційного розвитку. Визначені фактори мають практичне значення тільки тоді, коли їх можуть використати керівники підприємств сфери е-бізнесу під час прийняття та реалізації інноваційних рішень. Запропоновано використати метод експертних оцінок, щоб оцінити ці фактори на предмет їхньої відносної значущості. Отримані результати, а особливо градація цих факторів за рівнем відносної значущості, є важливою управлінською інформацією на етапах вироблення рішень щодо управління інноваціями на підприємствах сфери е-бізнесу, зокрема під час вибору управлінських рішень.

Ключові слова: факторний аналіз, експертна оцінка, кваліфікаційні ознаки, е-бізнес, інновації, система управління, підприємство.

Summary. Global changes that take place in the external and internal environment are characterized by high dynamism, unpredictability and uncertainty, which is why it is important to solve the problem of improving the innovation management system in e-business. Existing e-business management systems are becoming ineffective, so e-business enterprises are facing a rather difficult period, that is, the stage of attracting innovations. An effective response of the e-business management system, with the involvement of innovations, should play an important role in increasing competitive advantages and maintaining the existing position of the enterprise in the market. Building an effective e-business innovation management system is able to timely adapt the enterprise to changes that occur in the environment of its functioning. A special role in this is played by identifying the factors that can most affect the financial and economic activities of the enterprise in the field of e-business. Successful identification of factors influencing the innovation management system will be the key to sustainable enterprise development.

The article analyzes the theoretical material on the classification of factors influencing the innovation management system, as well as identifies the classification criteria by which these factors are determined. According to the conducted research, based on empirical data from e-business enterprises, the factors that have an impact on the innovation management system of an enterprise in the coordinate system of its organizational development have been identified. The identified factors are of practical importance only when they can be used by managers of e-business enterprises when making and implementing innovative decisions. It is proposed to use the method of expert assessments to evaluate these factors for their relative importance. The results obtained, and especially the gradation of these factors by the level of relative importance, are important management information at the stages of making decisions on the management of innovations in e-business enterprises, in particular when choosing management decisions.

Key words: factor analysis, expert evaluation, qualification features, e-business, innovation, management system, enterprise.

Постановка проблеми. Сьогодні, в умовах стрімкого розвитку економічних процесів на ринку, ефективна та успішна діяльність підприємств у сфері електронного бізнесу все більше залежить від здатності швидко і вчасно пристосуватися до безперервних глобальних перемін, які відбуваються у зовнішньому середовищі, оскільки саме на них підприємства не можуть впливати. Глобальні зміни у зовнішньому середовищі характеризуються високою динамічністю, непередбачуваністю та невизначеністю. Саме тому актуальним постає питання, яке стосується вирішення проблеми удосконалення системи управління інноваціями підприємств сфери е-бізнесу. Водночас з'ясовано, що сьогодні, у період значних глобальних зрушень, існуючі системи управління е-бізнесу стають мало ефективними. Звідси очевидно, що ефективне реагування системи управління е-бізнесом із залученням інновацій відіграє важливу роль у зростанні конкурентних переваг та збереженні існуючих сегментів підприємства на ринку. Побудова ефективної системи управління інноваціями у сфері е-бізнесу здатна вчасно адаптувати до змін, які відбуваються у зовнішньому середовищі підприємства. Особливу роль у цьому відіграє визначення факторів, які найбільше можуть впливати на фінансово-господарську діяльність підприємства сфери е-бізнесу. Вдале визначення факторів впливу на систему управління інноваціями стане запорукою стійкого розвитку діяльності підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Ефективність системи управління інноваціями підприємства у сфері е-бізнесу залежить від впливу факторів його зовнішнього і внутрішнього середовища. Оскільки ці середовища є непередбачуваними для підприємства, тому відбувається вплив усієї сукупності факторів, що створює умови для організаційного розвитку підприємства. В контексті цього з'ясовано, що дуже багато науковців зосередили свою дослідницьку діяльність на визначення, групування та системі класифікації факторів, які мають безпосередній та опосередкований вплив на діяльність підприємств, зокрема — підприємств сфери е-бізнесу, а саме: С. Князь, Н. Георгіаді, Р. Вільгуцька [1], Г. Савіна, Т. Скібіна [2], Г. Бойківська [3], О. Маслак, О. Коноваленко, О. Безручко [4], А. Гречко, О. Мельнікова [5], Б. Твісс [6], Л. Федулова [7], В. Геєць [8], О. Кузьмін, Т. Куджа [9], В. Мединський [10], Н. Жаровська [11], Ю. Смаковська [12] та інші [13–16].

Проаналізувавши праці і думки наведених вище вчених, можна дійти висновку, що значна

увага приділяється вивченням впливу факторів зовнішнього середовища, яке є не прогнозованим з боку підприємства, водночас поверхнево досліджено фактори, що мають фінансово-економічні, організаційні та психологічні чинники. Значні дослідження проведені при аналізі факторів, які характеризують успішність реалізації того чи іншого проекту.

Мета статті. Метою статті є здійснити аналіз наукової літератури щодо визначення класифікаційних ознак факторів впливу на систему управління інноваціями підприємств сфери е-бізнесу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Провівши аналіз праць вітчизняних і зарубіжних науковців, а також спираючись на власні дослідження, можна дійти висновку, що усю сукупність факторів, які мають вплив на систему управління інноваціями, потрібно класифікувати на внутрішні і зовнішні, на постійно та тимчасово діючі, прямі і непрямі, а також на фактори, які підлягають регулюванню та які регулюванню не підлягають. Відповідно до цього, всі наявні фактори здатні впливати на підприємство, яке задіяне у сфері е-бізнесу, а особливо — на його інноваційний розвиток.

Під факторами, що впливають на систему управління інноваціями підприємства в системі координат організаційного розвитку, слід розуміти послідовність змін, які відбуваються в продуктивних силах, технологіях й соціально-економічних умовах фінансово-господарської діяльності підприємства, що стають рушійними силами для інноваційного розвитку підприємства сфери е-бізнесу.

Так, С. Князь, Н. Георгіаді та Р. Вільгуцька [1] провели дослідження факторів, які мають вплив на формування і використання організаційних структур управління підприємствами. Відповідно до проведеного аналізу здійснили їх класифікацію, що відповідає таким ознакам: зміст, характер, сила впливу, зв'язки, джерела виникнення та рівень урегульованості.

Водночас свою дослідницьку діяльність проводять Г. Савіна та Т. Скібіна, які обґрунтовують фактори, що мають вплив на ефективність управління підприємством. Відповідно до цього науковці розробили блок-схему, за допомогою якої відбувається управління підприємством. Схематично вона має вигляд «фактори зовнішнього макросередовища → фактори зовнішнього мікросередовища → фактори внутрішнього середовища підприємства» [2].

У свою чергу, науковець Г. Бойківська [3] узагальнила класифікацію факторів, які торкаються

особливостей їх впливу на виробничий потенціал підприємств. За результатами дослідження виділено чотири класифікаційні ознаки, а саме: за джерелом утворення, за походженням фактора, за об'єктом впливу та відповідно до особливостей підприємства [3].

Тут на особливу увагу також заслуговують дослідження таких науковців — О. Маслак, О. Коноваленко та О. Безручко [4], які здійснюють дослідження факторів зовнішнього середовища підприємства. Ці фактори впливають на формування, використання та розвиток економічного потенціалу підприємства. Вони запропонували і обґрунтували методику розрахунку індексу, який визначає сприятливість зовнішнього середовища, на основі таксономічного аналізу. Даними для такого аналізу слугують набори відповідних показників та їх вплив на економічний потенціал підприємства [4]. Діагностику потенціалів (фінансового, виробничого, трудового, соціально-економічного та інноваційно-інвестиційного), а також аналіз потенційних ризиків підприємства в умовах невизначеності представлено у праці Р. Скриньковського [17].

Поряд з тим, А. Гречко та О. Мельнікова досліджують фактори, які мають вплив на прибутковість підприємства. Ці фактори вони поділили на зовнішні та внутрішні фактори, за допомогою яких розглядають прибуток як досить керований об'єкт, що підлягає плануванню та прогнозуванню, обліку і аналізу, регулюванню та контролю [5].

Досліджуючи наявні проблеми формування системи управління інноваціями у е-бізнесі науковці також виділяють ряд факторів, умов та принципів, що мають як негативний, так і позитивний вплив на фінансово-господарську та інноваційну діяльність. Відповідно до цього Б. Твісс виокремлює такі фактори, що впливають на успішність запровадження інновацій, а саме: «орієнтація на ринок, ефективна система відбору та оцінки проектів, відповідність цілям організації, управління проектами і контроль, джерела нових ідей, сприятливість організацій до нововведень, індивідуальна та колективна відповідальність» [6]. В контексті цього доцільно також зазначити, що у праці [18] представлено аспекти юридичної відповідальності підприємства за порушення українського законодавства про захист економічної конкуренції, а деякі питання, які стосуються відповідальності керівника за порушення податкового законодавства України розкрито у праці [19]. Водночас заслуговує на особливу увагу доповідь на конференції Р. Скриньковського та Ю. Тиркала [20] про юридичну відповідальність бізнесу.

За результатами вивчення літературних джерел за проблемою тут необхідно відмітити і дослідження Л. Федулової, яка розглядає фактори як перелік загальних чинників, що формують ринок інновацій, а саме: «державна участь в управлінні інноваційними процесами, рівень вилучення первинних доходів державою, стан ринкової інфраструктури, розвиток законодавства, ступінь інтеграції науково-технічного прогресу у виробничий процес, конкурентоздатність технологій на світових ринках, економічний розвиток країни» [7].

Доцільно також звернути увагу на те, що В. Геєць класифікує фактори, що формують інноваційну діяльність підприємства в самостійну економічну одиницю. Сюди науковець відносить: місце господарюючого суб'єкта на ринку, економічне становище підприємства і його фінансовий стан, поєднання власних фінансових ресурсів, пільги, що підприємство одержує від держави, умови страхування та отримання гарантій від ризиків тощо [8].

У свою чергу, О. Кузьмін та Т. Куджа класифікують фактори, що мають позитивний вплив на інноваційний потенціал підприємства. До таких факторів відносять: законодавчі, організаційно-управлінські, фінансово-економічні, техніко-технологічні, соціальні, екологічні, гуманітарні та інформаційні [9]. У праці [9] науковці класифікують фактори за різними напрямками, які торкаються багатьох сфер діяльності.

За результатами дослідження у сфері інноваційного менеджменту В. Мединський розробив свою методологію, згідно якої визначив такі класифікаційні ознаки, а саме: економічні, технічні, політико-правові, організаційно-правові і соціально-психологічні, а також культурні [10]. Ця класифікація показує набір факторів впливу, які перешкоджають чи навпаки сприяють інноваційному розвитку підприємств сфери е-бізнесу.

Досить цікава і змістовна класифікація представлена у праці Н. Жаровської [11], яка визначила і класифікувала основні фактори впливу на процес формування інноваційного розвитку. У праці [11] запропоновано класифікувати фактори за такими ознаками, а саме: за ступенем контролю (зовнішні та внутрішні), за тривалістю впливу (короткострокові і довгострокові), за ступенем впливу на інноваційний розвиток (мають визначальний вплив, мають значний вплив, мають незначний вплив), за джерелом виникнення (науково-технічні, організаційно-управлінські, економічні, екологічно-природні, соціальні), за характером впливу на інноваційний розвиток

(що стримують інноваційний розвиток, що сприяють інноваційний розвиток, що мають двоякий вплив), за характером прояву (прямого та непрямого впливу).

Відповідно до проведених дослідження на основі емпіричних даних підприємств сфери е-бізнесу виявлено фактори, що мають вплив на систему управління інноваціями підприємства сфери е-бізнесу в системі координат його організаційного розвитку. До цих факторів рекомендується віднести такі (основні):

I) наявність стратегії розвитку підприємства сфери е-бізнесу;

II) рівень кадрового, матеріально-технічного та організаційного забезпечення підприємства сфери е-бізнесу;

III) приналежність підприємства до інноваційно-активних суб'єктів господарювання;

IV) розмір підприємства;

V) форма та тип господарювання;

VI) спеціалізація підприємства сфери е-бізнесу;

VII) приналежність підприємства до статутних або договірних об'єднань;

VIII) приналежність підприємства до суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності;

IX) рівень прибутковості і фінансової стійкості.

Водночас з'ясовано, що для отримання більш правдивих результатів потрібно оцінювати важливість впливу наведених вище факторів на систему управління інноваціями е-бізнесу. Це оцінювання слід проводити за допомогою експертного опитування підприємств е-бізнесу.

Тут також варто зауважити, як зазначає Ю. Смаковська, що «експертне оцінювання — це дослідження фахівцем будь-яких питань для розв'язання яких необхідні спеціальні знання, а саме оцінювання — визначення значення, сутності, рівня (цінності) будь-якого явища. У вузькому розумінні експертне оцінювання — кількісно виміряне судження фахівця. Широка практика застосування експертних досліджень у підприємницькому середовищі свідчить про отримання достатньо достовірної інформації, використання якої забезпечує прийняття обґрунтованих управлінських рішень за умови дотримання правильної методології експертного дослідження. Основними критеріями достовірності експертного досліджен-

ня є точність та відтворюваність результатів дослідження» [12].

Проведення такого дослідження має на меті не тільки здійснити аналіз оцінок експертів, а й науково обґрунтувати підходи до формування експертних груп і визначення рівня кваліфікації експертів, що дозволить отримати достовірні результати та гарантувати об'єктивність оцінювання. Для підбору респондентів необхідно застосовувати критерії відбору, а саме — мають відповідати таким основним умовам:

- бути керівниками підприємств сфери е-бізнесу;
- мати досвід роботи на керівній посаді — не менше п'яти років;
- надати згоду на участь в опитуванні.

Висновки. Сьогодні підприємства сфери е-бізнесу функціонують у досить мінливому ринковому середовищі, де є багато некерованих змін, які впливають на ефективність управління інноваціями підприємства. Актуальним і важливим завданням перед керівниками підприємств постає ідентифікація і оцінювання факторів, які впливають на управління цим об'єктом. Тут такими факторами можуть бути: наявність стратегії розвитку підприємства сфери е-бізнесу; рівень кадрового, матеріально-технічного та організаційного забезпечення підприємства сфери е-бізнесу; приналежність підприємства до інноваційно-активних суб'єктів господарювання; розмір підприємства; форма та тип господарювання; спеціалізація підприємства сфери е-бізнесу; приналежність підприємства до статутних або договірних об'єднань; приналежність підприємства до суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності; рівень прибутковості і фінансової стійкості.

Визначені фактори мають практичне значення тільки тоді, коли їх можуть використати керівники підприємств сфери е-бізнесу під час прийняття і реалізації інноваційних рішень. Запропоновано використати метод експертних оцінок для оцінювання цих факторів на предмет їхньої відносної значущості. Отримані результати, а особливо градація цих факторів за рівнем відносної значущості, є важливою управлінською інформацією на етапах вироблення рішень щодо управління інноваціями на підприємствах сфери е-бізнесу, зокрема під час вибору управлінських рішень.

Література

1. Георгіаді Н.Г., Князь С.В., Вільгуцька Р.Б. Фактори, які впливають на формування і використання організаційних структур управління підприємствами // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. 2013. № 767. С. 17–25.
2. Савіна Г.Г., Скібіна Т.І. Фактори зовнішнього та внутрішнього впливу на рівень ефективності управління підприємством комплексу комунальних послуг // Ефективна економіка. 2016. № 12. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=5300> (дата доступу: 01.10.2022).
3. Бойківська Г.М. Ефективність використання виробничого потенціалу підприємств переробної промисловості системи АПК: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04. Вінниця, 2011. 20 с.
4. Маслак О.І., Коноваленко О.Д., Безручко О.О. Зовнішнє середовище економічного потенціалу підприємства // Технологічний аудит та резерви виробництва. 2014. № 3(3). С. 35–42.
5. Гречко А.В., Мельнікова О.М. Дослідження напрямів підвищення прибутковості підприємств // Підприємництво та інновації. 2017. Вип. 3. С. 108–114.
6. Твісс Б. Управління науково-технічними інноваціями / пер. з англ. мови. М.: Економіка, 1989. 217 с.
7. Федулова Л. Інноваційний розвиток економіки: модель, система управління, державна політика: монографія. Київ: Основа, 2005. 552 с.
8. Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України: монографія. В 3 т.: Т. 2: «Інноваційно-технологічний розвиток економіки» / За ред. акад. НАН України В.М. Гейця, акад. НАН України В.П. Семиноженка, чл.-кор. НАН України Б.Є. Кваснюка. Київ: Фенікс, 2007. 564 с.
9. Кузьмін О., Куджа Т. Фактори інноваційного розвитку підприємств. URL: www.experts.in.ua/baza/analytic/index.php?ELEMENT_ID=11391 (дата доступу: 01.10.2022).
10. Мединський В. Інноваційний менеджмент. М.: ИНФРА-М, 2007. 304 с.
11. Жаровська Н. Класифікація та характеристика факторів впливу на інноваційну діяльність машинобудівних підприємств // Сталий розвиток економіки. 2015. № 3. 2015. С. 191–197.
12. Смаковська Ю. Критерії експертної оцінки бізнес-плану підприємницького проекту // Формування ринкової економіки в Україні. 2009. № 19. С. 434–438.
13. Скриньковський Р.М., Клювак О.В. Діагностика рівня готовності підприємства до здійснення інноваційної стратегії // Бізнес Інформ. 2016. № 7. С. 96–101.
14. Скриньковський Р.М., Павловські Г., Костюк Н.Р., Коропецький О.О. Діагностика факторів інноваційного розвитку підприємства // Проблеми економіки. 2017. № 1. С. 250–257.
15. Скриньковський Р.М., Хмиз М.В., Тиркало Ю.Є., Кайдрович Х.І., Гарасим Л.С. Інноваційні технології в управлінні бізнес-процесами підприємств сфери готельно-ресторанних та туристичних послуг // Міжнародний науковий журнал «Інтернаука». Серія: «Економічні науки». 2021. № 7. doi: <https://doi.org/10.25313/2520-2294-2021-7-7415>
16. Князь С.В., Майнка М.К., Скриньковський Р.М., Кайдрович Х.І., Тиркало Ю.Є., Русин-Гриник Р.Р. Регулювання ефективності застосування системно-функціонального підходу в управлінні інноваційним розвитком будівельних підприємств // Міжнародний науковий журнал «Інтернаука». 2021. № 5. doi: <https://doi.org/10.25313/2520-2057-2021-5-7151>
17. Скриньковський Р.М. Діагностика фінансового, виробничого, трудового, соціально-економічного та інноваційно-інвестиційного потенціалів і аналіз потенційних ризиків підприємства в умовах невизначеності // Проблеми економіки. 2015. № 2. С. 186–193.
18. Скриньковський Р., Чубенко А. Діагностика конкурентного потенціалу підприємства та відповідальність за порушення законодавства про захист економічної конкуренції // Підприємництво, господарство і право. 2016. № 7. С. 49–54.
19. Скриньковський Р., Крамар Р. Діагностика формування і використання прибутку підприємства та відповідальність керівника за порушення податкового законодавства // Підприємництво, господарство і право. 2016. № 6. С. 130–134.
20. Скриньковський Р., Тиркало Ю. Юридична відповідальність бізнесу // Економіко-соціальні відносини в галузі фізичної культури та сфері обслуговування: тези доп. IV Міжнар. наук.-практ. конференції (21.09.2022 р., м. Львів) / за заг. ред. Н. Павлинич. Львів: ЛДУФК ім. Івана Боберського, 2022. С. 97–99.

References

1. Heorhiadi N.H., Kniaz S.V., Vilhutska R.B. Faktory, yaki vplyvaiut na formuvannia i vykorystannia orhanizatsiinykh struktur upravlinnia pidpriemstvamy // Visnyk Natsionalnoho universytetu «Lvivska politehnika». Menedzhment ta pidpriemnytstvo v Ukraini: etapy stanovlennia i problemy rozvytku. 2013. № 767. С. 17–25.
2. Savina H.H., Skibina T.I. Faktory zovnishnoho ta vnutrishnoho vplyvu na riven efektyvnosti upravlinnia pidpriemstvom kompleksu komunalnykh posluh // Efektyvna ekonomika. 2016. № 12. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5300> (data dostupu: 01.10.2022).
3. Boikivska H.M. Efektyvnist vykorystannia vyrobnychoho potentsialu pidpriemstv pererobnoi promyslovosti systemy APK: avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.00.04. Vinnytsia, 2011. 20 s.
4. Maslak O.I., Konovalenko O.D., Bezruchko O.O. Zovnishnie seredovyshche ekonomichnoho potentsialu pidpriemstva // Tekhnolohichni audyt ta rezervy vyrobnytstva. 2014. № 3(3). С. 35–42.
5. Hrechko A.V., Melnikova O.M. Doslidzhennia napriamiv pidvyshchennia prybutkovosti pidpriemstv // Pidpriemnytstvo ta innovatsii. 2017. Vyp. 3. С. 108–114.
6. Tviss B. Upravlinnia naukovo-tekhnychnymy innovatsiiamy / per. z anhl. movy. M.: Ekonomika, 1989. 217 s.
7. Fedulova L. Innovatsiinyi rozvytok ekonomiky: model, systema upravlinnia, derzhavna polityka: monohrafiia. Kyiv: Osnova, 2005. 552 s.
8. Stratehichni vyklyky KhKhI stolittia suspilstvu ta ekonomitsi Ukrainy: monohrafiia. V 3 t.: T. 2: «Innovatsiino-tekhnohichnyi rozvytok ekonomiky» / Za red. akad. NAN Ukrainy V.M. Heitsia, akad. NAN Ukrainy V.P. Semynozhenka, chl.-kor. NAN Ukrainy B.Y. Kvasniuka. Kyiv: Feniks, 2007. 564 s.
9. Kuzmin O., Kudzha T. Faktory innovatsiinoho rozvytku pidpriemstv. URL: www.experts.in.ua/baza/analytic/index.php?ELEMENT_ID=11391 (data dostupu: 01.10.2022).
10. Medynskiy V. Innovatsiinyi menedzhment. M.: INFRA-M, 2007. 304 s.
11. Zharovska N. Klasyfikatsiia ta kharakterystyka faktoriv vplyvu na innovatsiinu diialnist mashynobudivnykh pidpriemstv // Stalyi rozvytok ekonomiky. 2015. № 3. 2015. S. 191–197.
12. Smakovska Yu. Kryterii ekspertnoi otsinky biznes-planu pidpriemnytskoho proektu // Formuvannia rynkovoi ekonomiky v Ukraini. 2009. № 19. S. 434–438.
13. Skrynkovskyy R.M., Kliuvak O.V. Diahnostyka rivnia hotovnosti pidpriemstva do zdiisnennia innovatsiinoi stratehii // Biznes Inform. 2016. № 7. S. 96–101.
14. Skrynkovskyy R.M., Pawlowski H., Kostiuk N.R., Koropetskyi O.O. Diahnostyka faktoriv innovatsiinoho rozvytku pidpriemstva // Problemy ekonomiky. 2017. № 1. S. 250–257.
15. Skrynkovskyy R.M., Khmyz M.V., Tyrkalo Yu. Ye., Kaidrovych K.I., Harasym L.S. Innovatsiini tekhnolohii v upravlinni biznes-protseamy pidpriemstv sfery hotelno-restorannykh ta turystychnykh posluh // Mizhnarodnyi naukovyi zhurnal «Internauka». Serii: «Ekonomichni nauky». 2021. № 7. doi: <https://doi.org/10.25313/2520-2294-2021-7-7415>
16. Kniaz S.V., Mainka M.K., Skrynkovskyy R.M., Kaidrovych K.I., Tyrkalo Y.Y., Rusyn-Hrynyk R.R. Rehuliuвання efektyvnosti zastosuvannia systemno-funktsionalnoho pidkhu v upravlinni innovatsiynym rozvytkom budivelnnykh pidpriemstv // Mizhnarodnyi naukovyi zhurnal «Internauka». 2021. № 5. doi: <https://doi.org/10.25313/2520-2057-2021-5-7151>
17. Skrynkovskyy R.M. Diahnostyka finansovoho, vyrobnychoho, trudovoho, sotsialno-ekonomichnoho ta innovatsiino-investytsiinoho potentsialiv i analiz potentsiinykh ryzykiv pidpriemstva v umovakh nevyznachenosti // Problemy ekonomiky. 2015. № 2. S. 186–193.
18. Skrynkovskyy R., Chubenko A. Diahnostyka konkurentnoho potentsialu pidpriemstva ta vidpovidalnist za porushennia zakonodavstva pro zakhyst ekonomichnoi konkurentsii // Pidpriemnytstvo, hospodarstvo i pravo. 2016. № 7. S. 49–54.
19. Skrynkovskyy R., Kramar R. Diahnostyka formuvannia i vykorystannia prybutku pidpriemstva ta vidpovidalnist kerivnyka za porushennia podatkovoho zakonodavstva // Pidpriemnytstvo, hospodarstvo i pravo. 2016. № 6. S. 130–134.
20. Skrynkovskyy R., Tyrkalo Y. Yurydychna vidpovidalnist biznesu // Ekonomiko-sotsialni vidnosyny v haluzi fizychnoi kultury ta sferi obsluhovuvannia: tezy dop. IV Mizhnar. nauk.-prakt. konferentsii (21.09.2022 r., m. Lviv) / za zah. red. N. Pavlenchyk. Lviv: LDUFK im. Ivana Boberskoho, 2022. S. 97–99.

Тиркало Юрій Євгенійович
аспірант
Національного університету «Львівська політехніка»
Tyrkalo Yuriy
Postgraduate Student of the
Lviv Polytechnic National University
ORCID: 0000-0003-2535-4238

DOI: 10.25313/2520-2294-2022-10-8330

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНА МОДЕЛЬ ОПТИМІЗАЦІЇ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ В КОНТЕКСТІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

ECONOMIC–MATHEMATICAL MODEL OF OPTIMIZATION OF THE INFORMATION SUPPORT OF THE ENTERPRISE MANAGEMENT SYSTEM IN THE CONTEXT OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT

Анотація. Метою дослідження є розробка економіко-математичної моделі для встановлення оптимальної кількості інформації, що повинна забезпечити підприємство позитивною інноваційною сприйнятливістю та інноваційною здатністю для прийняття ним ефективного управлінського рішення в умовах сталого розвитку. У роботі використано використано елементи статистичного підходу для відбору інформації щодо об'єкту дослідження та процесів, елементи структурного і проектного підходів, методи економіко-математичного моделювання, порівняльного аналізу, елементи системного підходу для встановлення оптимізаційних критеріїв. В результаті економіко-математичного моделювання розроблено нову оптимізаційну модель, з допомогою якої ідентифіковано та проведено аналіз процесів та процедур функціонування за умов сталого розвитку підприємства, з урахуванням проектного підходу та критеріальних співвідношень для функціоналу якості, обмежень на ризики та мультиплікативного і адитивного критеріїв якості. Також встановлено механізм зміни показника ефективності підприємства. За результатами дослідження, з урахуванням оптимізаційного функціоналу якості та обмежень на ризики, розроблено нову економіко-математичну модель і новий підхід для оцінювання оптимальної кількості інформації, відповідного значення ризику та коефіцієнта ефективності, які забезпечують підприємство позитивною інноваційною сприйнятливістю та інноваційною здатністю для прийняття ефективних управлінських рішень в умовах сталого розвитку. Все це доцільно враховувати при діагностиці діяльності і моделюванні розвитку бізнес-структури (підприємства) в умовах невизначеності і ризику.

Ключові слова: підприємство, інформаційне забезпечення, система управління, сталий розвиток, ризики, прибуток.

Summary. The purpose of the research is to develop an economic-mathematical model for establishing the optimal amount of information that should provide the enterprise with positive innovative receptivity and innovative ability for it to make an effective management decision in conditions of sustainable development. In the research process, elements of a statistical approach were used to select information about the research object and processes, elements of structural and project approaches, methods of economic-mathematical modeling, comparative analysis, elements of a system approach to establish optimization criteria. As a result of economic-mathematical modeling, a new optimization model was developed, with the help of which the processes and procedures of functioning under the conditions of sustainable development of the enterprise were identified and analyzed, taking into account the project approach and criterion ratios for the quality function, risk restrictions and multiplicative and additive quality criteria. A mechanism for changing the company's efficiency indicator has also been established. Based on the results of the research, taking into account the optimization function of quality and risk restrictions, a new economic-mathematical model and a new approach were developed for evaluating the optimal amount of information, the appropriate value of risk and the efficiency ratio, which provide the enterprise with positive innovative receptivity and innovative ability to make effective management decisions in conditions of sustainable development. All this should be taken into account when diagnosing activities and modeling the development of a business structure (enterprise) in conditions of uncertainty and risk.

Key words: enterprise, information support, management system, sustainable development, risks, profit.

Постановка проблеми. Як відомо, в умовах невизначеності і ризику [1], аналіз внутрішнього середовища будь-якого підприємства має здійснюватися з урахуванням внутрішніх змінних, а також враховувати вплив на них факторів зовнішнього середовища [2; 3]. Водночас тут необхідно зазначити, що «ринкові відносини, які встановилися на сьогоднішній день в Україні, вимагають від вітчизняних підприємств максимальної ефективності їх виробничо-господарської діяльності, що може бути забезпечено тільки при наявності ефективної системи управління, яка дозволяла б оперативно реагувати на зміни зовнішнього і внутрішнього середовища. У таких умовах особливо зростає роль інформаційного забезпечення системи управління підприємством, оскільки менеджери для прийняття обґрунтованих управлінських рішень повинні бути забезпечені достатньо повною та достовірною інформацією» [4, с. 113].

Отже, проблема полягає в необхідності оптимізації інформаційного забезпечення системи управління підприємством в контексті сталого розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Деякі аспекти цієї проблеми розглянуто у працях таких дослідників, як: В.Д. Зелікман, Є.І. Заяць [4], А. Bochkarev, А. Urasova, D. A. Balandin [5], Q. Duan, K. Chakrabarty, J. Zeng [6], L. Lavazza, H. Sedehi [7], R. Lupak, M. Kunytska-Iliash, Y. Berezhivskyi, N. Nakonechna, L. Ivanova, T. Vasylytsiv [8], M. Nikravesh [9], R. Skrynkovskyi [10; 11], W. Wei, H. Yong [12], O.O. Yershova [13] та інші. В наукових роботах, що присвячені інформаційному забезпеченню процесу прийняття управлінських рішень, недостатньо проаналізовано питання оптимізації кількості інформації, що пов'язана з інноваційною сприйнятливістю та інноваційною здатністю для підприємств у контексті прийняття ними ефективних управлінських рішень в умовах сталого розвитку.

Поряд з тим, практика свідчить про наявність теоретичних і практичних проблем, пов'язаних з формуванням і використанням прикладних механізмів оптимізації інформаційного забезпечення системи управління підприємством в контексті сталого розвитку на основі економіко-математичного моделювання. Все це обумовило актуальність і важливість дослідження у цьому напрямі.

Мета статті. Метою статті є розробка економіко-математичної моделі для встановлення оптимальної кількості інформації, що повинна забезпечити підприємство позитивною інноваційною сприйнятливістю та інноваційною здатністю для

прийняття ним ефективного управлінського рішення в умовах сталого розвитку.

Для досягнення зазначеної мети необхідно:

- сформулювати оптимізаційний підхід до ідентифікації та моделювання економічних параметрів підприємства з урахуванням функціоналу якості;
- оцінити оптимальну кількість інформації і відповідне значення ризику, які забезпечують сталий розвиток підприємства за умови заданих значень обмежень на ризики та прибуток;
- оцінити оптимальне значення якості продукції підприємства, яке задовольняє критеріальним співвідношенням з урахуванням інформації про оптимізацію запасів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Коефіцієнт економічної ефективності капітальних вкладень для підприємства можна описати формулою:

$$K_{ef} = P/C_i, \quad (1)$$

де P — річний прибуток, який забезпечується капітальними вкладеннями C_i .

Коефіцієнт K_{ef} для підприємства доцільно розділити на складові, які тісно пов'язані з різними факторами, зокрема — такими (основними): інформаційною складовою K_{IS} , постачанням нової техніки K_{NT} :

$$K_{NT} = \Delta E_{NT}/C_i, \quad K_{IS} = \Delta E_{IS}/C_i, \quad (2)$$

де ΔE_{NT} , ΔE_{IS} — відповідні складові річного прибутку (економічні ефекти). Відповідні 2-ва ефекти, яким відповідають коефіцієнти K_{NT} та K_{IS} і будуть забезпечувати інноваційну сприйнятливість та інноваційну здатність підприємства.

Ефективність бізнес-процесу прийняття управлінських рішень в умовах сталого розвитку підприємства з урахуванням інноваційної сприйнятливості будемо оцінювати також на основі показника ефективності K_w як відношення ефекту від потоку інформації ΔE_{IS} до частини витрат $\Delta C_i = W$, що забезпечують його досягнення:

$$K_{ISW} \equiv K_w = \Delta E_{IS}/\Delta C_i = \Delta E_{IS}/W. \quad (3)$$

Тут ΔE_{IS} — результат (ефект), пов'язаний з досягненням ефекту в результаті інформатизації; $\Delta E_{IS} = f(\Omega_{inf})$; Ω_{inf} — обсяг інформації, яка може забезпечити інноваційну сприйнятливість та інноваційну здатність підприємства (інформаційна складова). Витрати на пошук, відбір, обробку, збереження і передачу інформації залежать від кількості інформації Ω_{inf} .

Встановлення оптимального значення кількості інформації Ω_{opt} є одним із завдань дослідження ($\Omega_{inf} \Rightarrow \Omega_{opt}$). Цьому значенню відповідатиме оптимальне значення коефіцієнта ефективності $K_w \Rightarrow \Rightarrow K_{opt} = \Delta E_{IS}(\Omega_{inf})/W$.

Основним співвідношенням для оцінювання економічної ефективності інформаційного забезпечення системи управління підприємством в контексті сталого розвитку та відповідних коефіцієнтів K_{IS} та K_W буде оптимізаційний критерій, який враховує відбір, підготовку та витрати інформації і має вигляд (аналогічний як у праці [14]):

$$Q(J_k, K_{IS}, K_W, FB(J_k)) = \int_{t_0}^{t_k} f(\bar{y}, \bar{u}, \bar{s}, \beta) dt \Rightarrow opt, (4)$$

де J_k — інформаційні та фінансові потоки ($k = 1, 2, \dots, m$; m — загальне число інформаційних та фінансових потоків; $Q(J_k, K_{IS}, K_W, FB(J_k))$ — функціонал якості з урахуванням коефіцієнта чутливості β ; $\bar{y}$ — вектор заданих впливів ($y_j(t)$ — компоненти вектора, $j = 1, 2, \dots, n$); $\bar{u}$ — вектор керувань інформаційними та фінансовими потоками; $\bar{s}$ — вектор невизначених збурень; $[t_0, t_k]$ — інтервал часу, в якому розглядається процес (формування оптимальних значень параметрів, які відповідають потокам J_k ; $f(\bar{y}, \bar{u}, \bar{s}, \beta)$ — функція, яка відображає показник якості); β — коефіцієнт чутливості; $FB(J_k)$ — функція, яка характеризує обернений зв'язок між потоками J_k і оточенням проекту з урахуванням коефіцієнта чутливості β і думок експертів; opt — символ оптимізації; t — час [14].

У першому наближенні розглянемо у комплексі три інноваційні проекти. Перший (основний) проект має інформаційний характер. Йому відповідає потік інформації J_1 та відповідний обсяг інформації Ω_{inf} , яку отримує досліджувана економічна система — наприклад, аграрне підприємство. Другий інноваційний проект пов'язаний з постачанням нової сучасної техніки (J_2). Третьому інноваційному проекту відповідає процедура керування матеріальними запасами (зокрема — запасами сировини і готової продукції) з урахуванням інформаційних та фінансових потоків (J_{3inf}, J_{3fin}).

Нехай імовірність успішної реалізації інноваційного проекту щодо фінансування інформаційної складової ΔE_{IS} (відповідно до J_1) дорівнює $p(\Delta E_{IS})$. За умови впливу динамічного оточення Z_D на процес інформатизації підприємства імовірність успішної реалізації інноваційно-інформаційного проекту дорівнює $p(\Delta E_{IS}/Z_D)$. Тоді величину впливу динамічного оточення Z_D на інноваційно-інформаційний проект позначимо $d(\Delta E_{IS}/Z_D)$. Величина $d(\Delta E_{IS}/Z_D)$ залежить від імовірностей $p(\Delta E_{IS})$ та $p(\Delta E_{IS}/Z_D)$ і відповідний зв'язок представимо аналогічно як у праці [15]:

$$d(\Delta E_{IS} / Z_D) = 0,5\sqrt{B_{SD} / P_{SD} + P_{SD} / B_{SD} - 2}, (5)$$

$$\begin{aligned} \text{де } B_{SD} &= p(\Delta E_{IS}/Z_D) \times (1 - p(\Delta E_{IS})); \\ P_{SD} &= p(\Delta E_{IS}) \times (1 - p(\Delta E_{IS}/Z_D)). \end{aligned}$$

Сумарний вплив на всі проекти програми інформатизації представимо аналогічно як у праці [15]:

$$D_Z = D(Z_D) = \sum_i d(\Delta E_i / Z_D). (6)$$

Тут $D(Z_D)$ — величина прибутку, яка характеризує вплив динамічного оточення на програму інформатизації; у першому наближенні $\Delta E_1 = \Delta E_{IS}$, $\Delta E_2 = \Delta E_{NT}$, тобто розглядаємо три інноваційні проекти ($i = 1, 2, 3$).

Розглянемо множину протиризикових витрат M_i ($M_1 = \Delta M_{IS}$, $M_2 = \Delta M_{NT}$) на протидію впливу динамічного оточення. Відповідні протиризикові методи характеризують імовірності змін параметрів проектів, тобто для трьох проектів (інформатизації ($i = 1$), впровадження нової техніки ($i = 2$), керування запасами ($i = 3$)) можна записати $p(\Delta E_{IS}/\Delta M_{IS})$, $p(\Delta E_{NT}/\Delta M_{NT})$, $p(\Delta E_{GT}/\Delta M_{GT})$, за аналогією до $p(\Delta E_{IS}/Z_D)$.

Реалізація витрат M_i ($i = 1, 2$) супроводжується зміною величини впливу динамічного оточення Z_D на характеристики інноваційно-інформаційного проекту, які пов'язані з ризиком, і їх позначимо $d(\Delta E_{IS}/M_i)$ і визначимо аналогічно до (5):

$$d(\Delta E_{IS} / M_i) = 0,5\sqrt{B_{Si} / P_{Si} + P_{Si} / B_{Si} - 2}, (7)$$

$$\begin{aligned} \text{де } B_{Si} &= p(\Delta E_{IS}/M_i) \times (1 - p(\Delta E_{IS})); \\ P_{Si} &= p(\Delta E_{IS}) \times (1 - p(\Delta E_{IS}/M_i)). \end{aligned}$$

Якщо витрати на протидію ризикам $R(M_k)$, то вони приводять до фінансових змін $R(\Delta E_{IS})$. Тобто $R(\Delta E_{IS})$ — фінансові зміни, які характеризують ризик для проекту інформатизації підприємства. Тоді можна записати оптимізаційне співвідношення, яке доповнює співвідношення (4):

$$\begin{aligned} \sum_i \left[\left(d(\Delta E_i / Z_D) - \sum_k d(\Delta E_i / M_k) \right) \times \right. \\ \left. \times R(\Delta E_i) + \sum_k R(M_k) \right] \Rightarrow \min. (8) \end{aligned}$$

Тут $\Delta E_{IS} = \Delta E_1$; $\Delta E_{NT} = \Delta E_2$; $\Delta E_{GT} = \Delta E_3$ при обмеженнях:

$$R(\Delta E_i) \leq R_G, \quad \sum_i \sum_k R(M_k) \leq R_G, (9)$$

де R_G — граничні кошти, виділені на протидію ризикам.

Для визначення оптимальної кількості інформації $\Omega_{inf} \Rightarrow \Omega_{opt}$ і відповідного значення ризику $R_N(\Delta E_{IS})$ використаємо співвідношення (1)–(9) (зокрема — (4), (8)) і отримаємо у першому наближенні деяку функціональну залежність для

оптимального значення кількості інформації, яка забезпечує сталий розвиток підприємства за умови заданих значень обмежень на ризики та прибуток (8), (9):

$$\Omega_{opt} = f(\Delta E_{IS}, \Delta E_{NT}, \Delta E_{GT}). \quad (10)$$

Для реалізації методики уточнення ризику $R_N(\Delta E_{IS})$ на основі статистичного підходу вводимо параметр $\Psi(R(\Delta E_{IS}))$ та відповідний інтегральний критерій аналогічно як у праці [16]:

$$\Psi(R(\Delta E_{IS})) = \sqrt{(\delta_Z)^2 + (S_{ZV})^2 + (\delta_{as})^2 + (\delta_{ex})^2} \Rightarrow \Rightarrow \min. \quad (11)$$

Тут враховано множину статистичних показників, а саме: коефіцієнти варіації δ_Z — 1 показник, семіваріації S_{ZV} — 2 показник, варіації асиметрії δ_{as} — 3 показник, варіації ексцесу δ_{ex} — 4 показник.

Із співвідношення (11) з урахуванням обмежень (8), (9) отримаємо функціональну залежність $R_{opt}(\Delta E_{IS}, \Delta E_{NT}, \Delta E_{GT})$.

В запропонованій моделі (1)–(11) (зокрема — (4), (8), (10), (11)) не розглянуто загального обсягу прямих та непрямих витрат, пов'язаних з неотриманням підприємством необхідної та можливої інформації, та не розроблено методику їх встановлення. Їх величина може бути врахована в якості позитивного економічного ефекту від одержання такої кількості інформації, що дозволить зменшити збитки підприємства до мінімуму.

Для оцінювання ефективності запропонованих проектів і удосконалення Ω_{opt} рекомендується використати методологію підвищення рейтингів проектів на основі підходу, який містить рівняння для ентропії [17]:

$$H_t = -\sum_{k=1}^n p_i \log_2 p_i, \quad (12)$$

де H_t — ентропія отримання інформації персоналом в результаті виконання проекту; p_i — ймовірність події, що визначає внесення ентропії в розглянутий процес; n — кількість подій (етапів), які характеризують потоки інформації про хід виконання інноваційного проекту в процесі виробництва продукції [17].

Процес контролю інформації під час виконання проекту з урахуванням інформатизації призводить до співвідношення, аналогічного як у праці [17]:

$$I_t = H_{t-1} - H_t. \quad (13)$$

Тут I_t — квант інформації (питома інформація); t — номер етапу отримання інформації (зовнішньої із ринкового середовища, внутрішньої — на основі економетричної моделі, в основу якої покладемо співвідношення (4)–(8)).

Для інформації I_t запишемо балансове співвідношення, аналогічно як у праці [17]:

$$\frac{\partial I_t}{\partial \tau} + \text{div} J_I = \sigma_I, \quad (14)$$

де J_I , σ_I — потік та інтенсивність джерела інформації, яке характеризує інвестиційно-інноваційний проект відповідно; $\partial/\partial \tau$ — часткова похідна за часом τ .

Множину параметрів моделі (4)–(14) варто оптимізувати. Відповідна процедура призведе до зменшення ступеня невизначеності середовища прийняття рішень і може призвести до зміни управлінських рішень, що приймаються і використовуються для удосконалення процедури сталого розвитку підприємства. У відповідній методології можна використати низку корисних параметрів: фактичний коефіцієнт витрат сировини, фактори пропозицій від постачальників, інформацію про ціну продукції підприємств-конкурентів, які займаються випуском аналогічної продукції тощо.

Одержання додаткової кількості достовірної інформації призведе до прийняття економічно більш вигідних управлінських рішень, що принесе підприємству додатковий прибуток. Однак, з іншого боку, отримання додаткової кількості інформації для ΔE_{IS} вимагатиме додаткових витрат M_i , і, отже, знову використання додаткової інформації приведе до додаткового економічного ефекту $\Omega(I_t)$. У цьому випадку можемо записати:

$$K_W = \Delta E_{IS}(\Omega_{inf}, \Delta \Omega, J_t, I_t) / W \Rightarrow K_{opt}. \quad (15)$$

З допомогою співвідношень (4), (8) розв'яжемо оптимізаційну задачу, в результаті якої отримаємо функціональну залежність для відповідних змін прибутку $dD(Z_D)$:

$$dD_Z = f(\Omega_{inf}, J_t, I_t, K_W) d\Omega. \quad (16)$$

Тут $f(\Omega_{inf}, J_t, I_t, K_W)$ — функціональна залежність, яку отримаємо в результаті апроксимації результату розв'язання оптимізаційної задачі з урахуванням прибутку D_Z , витрат ΔE_{IS} , ΔE_{NT} , ΔE_{GT} та економічного ефекту K_W .

Якщо обмежитись невеликими змінами інформаційного забезпечення та прибутку, то функцію $f(\Omega_{inf}, J_t, I_t, K_W)$ можна виразити та оцінити з допомогою відповідних значень похідної:

$$f(\Omega_{inf}, J_t, I_t, K_W) = \frac{dD}{d\Omega}. \quad (17)$$

Додатковий дохід, що пов'язаний з множиною протиризикових витрат M_i не завжди є лінійною функцією від Ω_{inf} (тобто — нелінійною), оскільки одержання кожної наступної додаткової кількості

інформації приводитиме до меншого додаткового прибутку у порівнянні з попереднім значенням. В результаті показник ефективності K_w підприємства монотонно зменшується і наближається до граничного значення.

При цьому, якщо розглянути у комплексі три вище запропоновані інноваційні проекти з урахуванням множини протиризикових витрат, то можна отримати певний максимальний прибуток $D_{\max}$, що буде згідно (15), (16) відповідати оптимальному управлінському рішення:

$$\lim_{K_w \rightarrow K_{opt}} \Omega_{inf} \Rightarrow \Omega_{opt}, \quad \lim_{K_w \rightarrow K_{opt}} D_Z \Rightarrow D_{\max}. \quad (18)$$

На основі співвідношень (11)–(18) з урахуванням (4), (8) отримуємо оптимальне значення показника ефективності підприємства в контексті сталого розвитку K_{opt} з урахуванням значення оптимального (максимального за відповідних умов (8), (9)) прибутку $D_{\max}$.

Для оцінювання етапів процедури реалізації системи критеріїв (4), (8), (18) використовуємо модель програмно-проектно-цільового підходу (далі — МППЦП) [18], яку орієнтуємо на інструментарій удосконалення виробничого процесу і наближення параметрів (18) до оптимального значення в умовах підвищеного ризику. В цьому контексті доцільно удосконалити елементи інформаційної технології, в основі якої використання моделі МППЦП для проекту (4), (8), (18) з урахуванням інформаційного балансу.

Для ідентифікації та моделювання якості функціонування підприємства в контексті сталого розвитку на першому етапі сформулюємо аналітичне співвідношення мультиплікативного типу для інформаційного балансу як відношення добутку позитивних і нейтральних інформаційних потоків (далі — ІП) до добутку всіх ІП, включно з сумнівними потоками, які уведемо аналогічно як у праці [19]:

$$\Psi_J = \frac{\sum J_+ J_0}{\sum J_+ J_0 J_-}, \quad (19)$$

де Ψ_J — фактор інформаційного балансу, J_+ — позитивні ІП; J_0 — нейтральні ІП; J_- — сумнівні ІП.

Для ідентифікації та моделювання якості функціонування підприємства в контексті сталого розвитку на другому етапі використаємо рейтинговий підхід і для конкретного етапу оптимізаційного процесу на основі підходів інформатизації [20] запишемо співвідношення у вигляді:

$$R_p = \frac{\Sigma P}{\Sigma P + \Sigma N + \Sigma Q}. \quad (20)$$

Тут R_p — відносний рейтинг позитивної інформації;

$$\Sigma P = \alpha \sum_{i=1}^{zp} I_{bi}(a_{pi}); \quad \Sigma N = \beta \sum_{i=1}^{zn} I_{bi}(a_{ni});$$

$$\Sigma Q = \gamma \sum_{i=1}^{zs} I_{bi}(a_{si});$$

ΣP , ΣN , ΣSQ — міра позитивної, нейтральної і сумнівної інформації відповідно;

a_{pi} , a_{ni} , a_{si} — фактори позитивної, нейтральної і сумнівної інформації;

i — індекси ($i = 1, 2, 3, \dots$), порядкові номери;

$$I_{bi}(a_{pi}) = H_i(a_{pi}) - H_{bi}(a_{pi}); \quad I_{bi}(a_{ni}) = H_i(a_{ni}) - H_{bi}(a_{ni});$$

$$I_{bi}(a_{si}) = H_i(a_{si}) - H_{bi}(a_{si}); \quad H_i(a_{pi}), H_i(a_{ni}), H_i(a_{si}) —$$

ентропія, міра недостатньої інформації про відповідну систему із множин a_{pi} , a_{ni} , a_{si} ;

$H_{bi}(a_{pi})$, $H_{bi}(a_{ni})$, $H_{bi}(a_{si})$ — ентропія, міра невизначеності інформації після отримання повідомлення, символ якого bi ;

α , β , γ — коефіцієнти вагомості;

$$H_i(a_{pi}) = - \sum_{j=1}^{N_{pi}} P_{pij} \log(P_{pij});$$

$$H_i(a_{ni}) = - \sum_{j=1}^{N_{ni}} P_{nij} \log(P_{nij});$$

$$H_i(a_{si}) = - \sum_{j=1}^{N_{si}} P_{sij} \log(P_{sij});$$

P_{pij} , P_{nij} , P_{sij} — ймовірності того, що системи із множин a_{pi} , a_{ni} , a_{si} знаходяться в j -му стані відповідно;

$I_{bi}(a_{pi})$, $I_{bi}(a_{ni})$, $I_{bi}(a_{si})$ — кількість інформації в системах (множинах a_{pi} , a_{ni} , a_{si}).

На відміну від (19) для формування (20) використано адитивний підхід стосовно параметрів моделі. Аналогічно як у праці [21] введемо міру цінності семантичної інформації, корисної для підвищення якості оптимізаційного процесу:

$$C_{bi} = \frac{I_{Ci}}{V_{Di}}; \quad I_{Ci} = \log P_{1i} - \log P_{2i} = \log \left(\frac{P_{1i}}{P_{2i}} \right). \quad (21)$$

Тут P_{1i} — ймовірність досягнення мети до отримання інформації; P_{2i} — ймовірність досягнення мети (отримання і використання спеціальних знань) після отримання навчальної інформації; V_{Di} — загальний обсяг даних; I_{Ci} (тобто $I_{Ci}(a_{pi})$, $I_{Ci}(a_{ni})$, $I_{Ci}(a_{si})$) як і $I_{bi}(a_{pi})$, $I_{bi}(a_{ni})$, $I_{bi}(a_{si})$ — кількість семантичної інформації в системах параметрів (множинах a_{pi} , a_{ni} , a_{si}). Якщо $P_{1i} < P_{2i}$, то отримана інформація має від'ємний знак і в цьому випадку вона має сенс дезінформації [21]. Відповідно до $I_{Ci}(a_{pi})$, $I_{Ci}(a_{ni})$, $I_{Ci}(a_{si})$ встановимо компоненти C_{bi} ,

тобто $C_{bi}(a_{pi})$, $C_{bi}(a_{ni})$, $C_{bi}(a_{si})$ згідно (21) для трьох множин a_{pi} , a_{ni} , a_{si} .

Міра семантичної інформації C_{bi} враховує не лише структуру і зміст самого повідомлення (bi), що розглядається ізольовано, а також запас знань у одержувача (користувача) інформації [21]. Тобто міра семантичної інформації вказує, яку новизну несе одержувачеві повідомлення в порівнянні з тим, що він уже отримав раніше [21]. Можна стверджувати, що семантична інформація одного і того ж повідомлення є неоднаковою для різних користувачів і залежить від рівня їх знань або, як прийнято говорити, від їх тезаурусу [21]. Тому є сенс усереднювати семантичну інформацію, тобто визначити середнє значення відносного рейтингу позитивної інформації $R_s(C_{bi}, I_{Ci})$.

Аналогічно до (20) введемо відношення:

$$K_{QC} = \frac{\alpha \Sigma C_{bi}(a_{pi})}{\alpha \Sigma C_{bi}(a_{pi}) + \beta \Sigma C_{bi}(a_{ni}) + \gamma \Sigma C_{bi}(a_{si})}. \quad (22)$$

Тут K_{QC} має зміст відносної інтегральної цінності семантичної інформації. Параметр K_{QC} трактуємо як коефіцієнт якості семантичної інформації стосовно Ω_{inf} з погляду ціннісного підходу.

Ефективність продукції підприємства позначимо K_p . З K_p пов'язана якість виробничого процесу і відповідну функцію якості J_p продукції підприємства вводимо аналогічно як у співвідношенні (4):

$$J_p = f_p(\bar{y}, \bar{u}, \bar{s}, K_p, \delta) \Rightarrow opt, \quad (23)$$

де δ — коефіцієнт чутливості.

Для оптимізації процедури функціонування підприємств в контексті сталого розвитку необхідно використовувати оптимальну кількість запасів. Тому розглянемо третій проект логістичного забезпечення підприємства запасами. Резервні або «буферні» товарно-матеріальні запаси служать свого роду «аварійним» джерелом постачання в тих випадках, коли попит на даний товар перевищує очікування.

Для оптимізації процедури функціонування підприємств і оцінювання якості продукції економічно обґрунтований розмір необхідних матеріальних запасів у першому наближенні визначаємо за формулою, аналогічною як у праці [22]:

$$RZ1 = EOQ_1 = \sqrt{2S_p C_1 / C_2}, \quad (24)$$

де $ERZ1 = EOQ_1$ — оптимальний середній розмір партії постачання товарів; S_p — обсяг виробничого споживання запасів у даному часовому періоді; C_1 — середня вартість розміщення одного замовлення; C_2 — вартість утримання одиниці товару в даному періоді.

Закордонний досвід управління підприємствами показує, що значний інтерес для ефективного управління запасами представляє «Модель економічно обґрунтованого розміру замовлення» (англ. *Economic Order Quantity — EOQ model*), сутність якої може бути використана для оптимізації розміру як виробничих запасів, так і запасів готової продукції [22]. Розрахунковий механізм моделі *EOQ* ґрунтується на мінімізації сукупних операційних витрат на закупівлю [22].

Згідно з результатами досліджень [22], аналогічно до (24) деякі співвідношення для обсягу матеріальних запасів необхідних товарів і продукції підприємства мають такий вигляд:

$$RZ2 = MBZ - PZ + OP, \quad (25)$$

$$RZ3 = MBZ - PR + OP, \quad (26)$$

$$RZ4 = EOQ_4 = 2A_v \cdot D_v / (V_v \cdot R_v), \quad (27)$$

$$RZ5 = \sqrt{2C_0 \cdot P_R / X_R} \times (X_R - P_{ST}) / (X_R + P_{ST}), \quad (28)$$

$$RZ6 = EOQ_6 = \sqrt{2C_0 \cdot S_p / (C_i U_z)}. \quad (29)$$

Тут PZi ($i = 1, 2, \dots, 6$) — розмір партії замовлення, од.; MBZ — максимальний бажаний запас, од.; PZ — поточний запас, од.; PR — пороговий рівень запасу, од.; OP — очікуваний вжиток за час постачання, од.; A_v — витрати на виробництво; D_v — середній рівень попиту; V_v — питомі витрати на виробництво; R_v — витрати на зберігання; P_R — щорічне споживання запасів, од.; C_0 — річні витрати на замовлення запасів, грош. од.; X_R — річна вартість зберігання одиниці запасу, грош. од.; P_{ST} — витрати страхового запасу на рік; C_i — закупівельна ціна одиниці товару, грн.; S_p — річний обсяг продажів, од.; U_z — частка витрат зберігання в ціні одиниці товару.

Серед варіантів моделей розрахунку оптимального рівня запасів особливо виділяється формула Уїлсона (англ. *Wilson Formula*), яку називають формулою оптимального розміру замовлення, або формулою економічного розміру замовлення (англ. *Economic Order Quantity — EOQ model*) (29).

Пропонуємо методику визначення оптимального замовлення з урахуванням коефіцієнта варіації V_s (підхід ABC/XYZ-аналізу) [23]. Цей метод відображає розкид значень досліджуваних параметрів відносно середнього значення (з урахуванням обсягу замовлення, рівня продажів, кількості клієнтів тощо) [23]:

$$V_s = \Delta S / X_s, \quad (30)$$

де ΔS — стандартне квадратичне відхилення; X_s — середнє значення досліджуваних параметрів.

Підхід ABC/XYZ-аналізу розглядаємо як перший етап аналізу організації роботи складського господарства та пов'язаних із ним логістичних процесів (зокрема — закупівельної та збутової логістики), оскільки має на меті упорядкування товарно-матеріальних ресурсів відповідно до визначених параметрів (24)–(29) для підвищення точності планування, організації, контролю, а також для регулювання обсягів та зменшення логістичних витрат. Згідно з методом ABC/XYZ-аналізу інформація щодо товарів (з урахуванням вартості та кількості) ранжується на три групи (А, В, С) [23]: група А (на яку припадає орієнтовно 20% обсягу запасів, що становлять 80% вартості запасів); група В (вона налічує близько 30% обсягу запасів, які становлять близько 10% вартості запасів); група С (найчисельніші запаси — близько 50% обсягу запасів, однак їх вартість є незначною — близько 10% загальної вартості).

Як бачимо з приведеного переліку найбільший вплив на кінцевий результат мають перші дві групи показників.

На другому етапі оцінювання якості продукції підприємства до перших двох груп А і В застосуємо формулу Уїлсона (англ. *Wilson Formula*) (29) та інші аналогічні формули (24)–(28) з урахуванням оптимізаційних співвідношень (4)–(23). В результаті визначимо найбільш значущі для підприємства групи товарів (для А і В), а потім розрахуємо граничний обсяг запасів з використанням процедури усереднення для двох груп А і В окремо і разом.

Для першої групи А характерні найбільш цінні серед усієї сукупності товари. Відповідно до цього групі А відповідає принцип Парето (англ. *Pareto Principle 80/20*) [24] і ця група вимагає детального планування, а також підвищеного та постійного моніторингу з боку спеціалістів із логістичного управління.

Розглянемо деякі аспекти цьому напрямі стосовно аграрного сектора економіки, оскільки сьогодні агробізнес за умов глобалізації набуває нових напрямів функціонування і розвитку.

Так, в агробізнесі в останній час використовуються нові функціональні наноматеріали, що виявляють економічну ефективність, біосумісність і здатність до біодеградації у вигляді нанодобавок, нанодобрив, наносенсорів, нанопестицидів і гербіцидів тощо [25]. Такі наноматеріали демонструють здатність збільшувати виробництво сільськогосподарських культур, уможливають ефективну та цілеспрямовану доставку агрохімікатів і поживних речовин, підвищують стійкість рослин до різ-

них стресових факторів, діють як наносенсори для виявлення різноманітних забруднюючих речовин, хвороб рослин і забезпечують ефективне живлення рослин [25].

Сталий розвиток і ефективне функціонування аграрного підприємства можуть бути досягнуті шляхом розробки та сталого використання плодів нанобіотехнологій, щоб збалансувати переваги нанотехнологій у розв'язанні екологічних проблем [26]. У цьому контексті критично оцінюється роль нанобіотехнології у багатьох аспектах сільського господарства, від синтезу наночастинок до контролюваної та цілеспрямованої доставки, поглинання, транслокації, розпізнавання, взаємодії з рослинними клітинами комплексів наночастинок (з урахуванням потенціалів токсичності), коли вони представлені рослинним клітинам.

Для оцінювання продукції підприємства і запасів з урахуванням наноматеріалів та нанобіотехнологій використаємо критерій якості згідно з методикою, яка представлена у праці [27].

Аналогічно як у праці [27] мультиплікативний кваліметричний критерій якості для продукції підприємства у сфері агробізнесу подамо у вигляді:

$$Z_1 = \prod_{i=1}^m k_i = k_1 \cdot k_2 \cdot k_3 \cdot k_4 \cdot k_5 \cdot k_6 \cdot k_7 \cdot k_8 \cdot k_9 \Rightarrow \\ \Rightarrow \max, \quad (31)$$

де k_i — параметри ($i = 1, 2, \dots, 9$), які характеризують план удосконалення технологічного процесу агробізнесу, зокрема: k_1 — управління та контроль даними, які стосуються моніторингу продукції системи; k_2 — методики сприйнятливості; k_3 — методи оцінювання впливу наноматеріалів на якість агропродукції; k_4 — методи забезпечення сталого розвитку і функціонування агропідприємства з урахуванням сталого використання плодів нанобіотехнологій; k_5 — методики інноваційної діяльності у сфері селекції та технології виробництва сільськогосподарської продукції; k_6 — методики впровадження новітніх моделей управління сільськогосподарським підприємством; k_7 — методики удосконалення діяльності у сфері виробництва, збереження та переробки сільськогосподарської продукції; k_8 — методики логістики агробізнесу; k_9 — методики управління ефективністю агробізнесу з урахуванням ключових показників ефективності згідно економіко-математичної моделі визначення оптимальної кількості інформації, яка повинна забезпечити підприємство позитивною інноваційною сприйнятливістю та інноваційною здатністю для прийняття ним ефективних управлінських

рішень в умовах сталого розвитку з урахуванням співвідношень (1)–(31).

Уведемо також критерій якості Z_2 у адитивній формі аналогічно [27] і комбінований критерій Z_K з урахуванням множини параметрів k_j :

$$\begin{aligned} Z_2 &= a_1 k_{10} + a_2 k_{11} + a_3 k_{12} + a_4 k_{13} + \\ &+ a_5 k_{14} + a_6 k_{15} + a_7 k_{16} + a_8 k_{17} + a_9 k_{18}, \\ Z_K &= a_{10} Z_1 + a_{11} Z_2, \end{aligned} \quad (32)$$

де a_j ($j = 1, 2, \dots, 11$) — коефіцієнти вагомості, які визначаємо експертним методом. Параметри k_j характеризують [27]: k_{10} — методики забезпечення підприємства надійною матеріально-технічним обладнанням; k_{11} — методики збереження та переробки сільськогосподарської продукції; k_{12} — методики агросервісного обслуговування; k_{13} — методики реалізації (маркетингу) сільськогосподарської продукції; k_{14} — методики діяльності щодо поводження з відходами сільськогосподарського виробництва; k_{15} — методики аграрних інновацій; k_{16} — методики впровадження процедури аналізу ризиків; k_{17} — методики, які характеризують сільськогосподарські кластери; k_{18} — методики, які забезпечують умови сталого розвитку з урахуванням ефективного використання запасів.

В першому наближенні вибираємо:

$$a_1 = a_2 = \dots = a_9 = 1 / 9; \quad a_{10} = a_{11} = 0,5. \quad (33)$$

Співвідношення (1)–(33), доповнені ідеями і положеннями праць [1–42], складають основу нової математичної моделі, результати якої допомагають прогнозувати надійність, якість, ефективність економіко-математичної моделі агропромислового підприємства та оцінювати його ресурс.

Для аналізу якості виробничого (технологічного) процесу виготовлення продукції вводимо функцію компромісу M :

$$M = \alpha_m \cdot \Psi(R(\Delta E_{IS})) + \beta_m \cdot K_W + \gamma_m \cdot J_P \Rightarrow opt. \quad (34)$$

Тут $\alpha_m, \beta_m, \gamma_m$ — коефіцієнти вагомості, які оцінюємо експертно.

В основі інформаційної технології виробничого процесу модель для зменшення ризику $R(\Delta E_{IS})$ і підвищення якості J_P та ефективності K_W інформації, отриманої споживачами. Оскільки $R_{opt}(\Delta E_{IS})$ та K_{opt} визначено з допомогою (11), (18), то з урахуванням (19)–(33) і оптимізаційного співвідношення (34) отримаємо уточнене оптимальне значення J_{opt} якості продукції аграрного підприємства, яке задовільняє критеріальним співвідношенням (31), (32) ($J_P \Rightarrow J_{opt}$).

Висновки. За результатами проведеного дослідження:

1. Розроблено економіко-математичну оптимізаційну модель для ідентифікації та аналізу процесів функціонування за умов сталого розвитку підприємства з урахуванням проектного підходу та критеріальних співвідношень для функціоналу якості, обмежень на ризики та мультиплікативного і адитивного критеріїв якості. Розглянуто три проекти, пов'язані з інформаційним забезпеченням (інформаційними потоками), впровадженням нової техніки та логістичним забезпеченням агротехнічного підприємства запасами.

2. З урахуванням оптимізаційного функціоналу якості та обмежень на ризики розроблено підхід для оцінювання оптимальної кількості інформації Ω_{opt} і відповідного значення ризику $R_{opt}(\Delta E_{IS})$, які забезпечують сталий розвиток підприємства за умови заданих значень обмежень на ризики та прибуток.

3. З урахуванням оптимізаційного моделювання логістичних витрат щодо ідентифікації та впорядкування запасів, а також мультимплікативного та адитивного критеріїв якості проведено оцінювання оптимального значення J_{opt} якості продукції підприємства, якому відповідає позитивна інноваційна сприйнятливість та інноваційна здатність для прийняття ефективних управлінських рішень за умов сталого розвитку.

Подальші дослідження доцільно проводити в напрямі удосконалення діагностики діяльності і моделювання розвитку бізнес-структури (підприємства) в умовах невизначеності і ризику.

Література

1. Popova N., Kataiev A., Nevertii A., Kryvoruchko O., Skrynkovsky R. Marketing Aspects of Innovative Development of Business Organizations in the Sphere of Production, Trade, Transport, and Logistics in VUCA Conditions // *Studies of Applied Economics*. 2021. № 38(4). doi: <https://doi.org/10.25115/eea.v38i4.3962>
2. Кузьмін О.С. Сучасний менеджмент. Львів: «Центр Європи», 1995. 176 с.
3. Mescon M.H., Albert M., Khedouri F. Management. New York: Harper & Row, 1988. 777 p.
4. Зелікман В.Д., Заяць С.І. Економіко-математична модель оптимізації інформаційного забезпечення системи управління підприємством // *Економічний вісник Національного гірничого університету*. 2004. № 3. С. 113–121.
5. Bochkarev A., Urasova A., Balandin D.A. Methodological aspects of information support in the enterprise management system // *IV International Scientific and Practical Conference*. 2021. doi: <https://doi.org/10.1145/3487757.3490853>
6. Duan Q., Chakrabarty K., Zeng J. Production Workflow Optimization // *Data-Driven Optimization and Knowledge Discovery for an Enterprise Information System*. 2015. P. 29–59. doi: https://doi.org/10.1007/978-3-319-18738-9_3
7. Lavazza L., Sedehi H. Damas: An Integrated Business Modelling Information System to Support Management Enterprise Decisions // *Enterprise Information Systems*. 2000. P. 155–162. doi: https://doi.org/10.1007/978-94-015-9518-6_16
8. Lupak R., Kunytska-Iliash M., Berezhivskiy Y., Nakonechna N., Ivanova L., Vasylytsiv T. Information and analytical support system of enterprise competitiveness management // *Accounting*. 2021. № 7(7). P. 1785–1798. doi: <https://doi.org/10.5267/j.ac.2021.4.018>
9. Nikravesh M. Intelligent decision support and information systems in enterprise: evolutionary-based optimization // *2005 IEEE International Conference on Granular Computing*. 2005. doi: <https://doi.org/10.1109/grc.2005.1547360>
10. Skrynkovsky R.M. An IT Audit as a Tool for Strategic Enterprise Management // *The Problems of Economy*. 2018. № 1. P. 231–236.
11. Skrynkovsky R.M. Diagnosing the Maturity Level of IT Processes at the Enterprise // *Business Inform*. 2018. № 4. С. 377–383.
12. Wei W., Yong H. Application of Decision Support System in Business Enterprise Management // *2010 International Forum on Information Technology and Applications*. 2010. doi: <https://doi.org/10.1109/ifita.2010.44>
13. Yershova O.O. Information support for enterprise business process development management // *Management*. 2018. № 27(1). P. 100–110. doi: <https://doi.org/10.30857/2415-3206.2018.1.9>
14. Skrynkovsky R.M., Yuzevych L.V., Ogirko O.I., Pawlowski G. Big Data Approach Application for Steel Pipelines in the Conditions of Corrosion Fatigue // *Journal of Engineering Sciences*. 2018. Vol. 5(2). P. E27–E32. doi: [https://doi.org/10.21272/jes.2018.5\(2\).e6](https://doi.org/10.21272/jes.2018.5(2).e6)
15. Тесля Ю.М., Кубявка Л.Б. Концепція побудови та функції системи протиризикового управління проектами у програмах інформатизації // *Управління розвитком складних систем*. 2014. Вип. 19. С. 93–97.
16. Yuzevych V., Klyuvak O., Skrynkovsky R. Diagnostics of the system of interaction between the government and business in terms of public e-procurement // *Economic Annals-XXI*. 2016. Vol. 160(7–8). P. 39–44. doi: <https://doi.org/10.21003/ea.v160-08>
17. Bejan A. Advanced Engineering Thermodynamics. Fourth Edition Published by John Wiley & Sons, Inc. 2016. doi: <https://doi.org/10.1002/9781119245964>
18. Ворвинець Б.М. Програмно-цільовий підхід до розв'язання проблем на регіональному ринку праці // *Економічний форум*. 2015. № 1. С. 50–59.
19. Корнєєв В. Проблема формування інформаційного комфорту сприймача в структурній побудові твору // *Стиль і текст*. 2006. Вип. 7. С. 247–253.
20. Томашевський О.М., Цегелик Г.Г., Вітер М.Б., Дудук В.І. Інформаційні технології та моделювання бізнес-процесів. Київ: «Видавництво «Центр учбової літератури», 2012. 296 с.
21. Мізюк Б.М. Інформаційна природа управління // *Економіка та держава*. 2012. № 2. С. 8–12.
22. Селезньова Н.О., Казакова І.С. Використання формули Вілсона для визначення економічного розміру замовлення на промислових підприємствах // *Вісник Запорізького національного університету*. 2012. Вип. 16, № 4. С. 100–105.
23. Kaczorowska Z., Staniec I., Szczygieł N. Klasyfikacja ABC/XYZ w zarządzaniu gospodarką materiałową w przedsiębiorstwie produkcyjnym // *Zeszyty Naukowe. Organizacja i Zarządzanie*. 2019. № 73(1228). P. 43–54. doi: <https://doi.org/10.34658/oiz.2019.73.43-54>

24. Craft R.C., Leake C. The Pareto principle in organizational decision making // *Management Decision*. 2002. № 40(8). P. 729–733. doi: <https://doi.org/10.1108/00251740210437699>
25. Spanos A., Athanasiou K., Ioannou A., Fotopoulos V., Krasia-Christoforou T. Functionalized Magnetic Nanomaterials in Agricultural Applications // *Nanomaterials*. 2021. № 11(11). 3106. doi: <https://doi.org/10.3390/nano11113106>
26. Chugh G., Siddique K.H. M., Solaiman Z.M. Nanobiotechnology for Agriculture: Smart Technology for Combating Nutrient Deficiencies with Nanotoxicity Challenges // *Sustainability*. 2021. № 13(4). 1781. doi: <https://doi.org/10.3390/su13041781>
27. Yuzevych V., Pavlenchuk N., Zaiats O., Heorhiadi N., Lakiza V. Qualimetric Analysis of Pipelines with Corrosion Surfaces in the Monitoring System of Oil and Gas Enterprises // *International Journal of Recent Technology and Engineering*. 2020. № 9(1). P. 1145–1150. doi: <https://doi.org/10.35940/ijrte.a1341.059120>
28. Sumets A., Serbov M., Skrynkovskyy R., Faldyna V., Satusheva K. Analysis of influencing factors on the development of agricultural enterprises based on e-commerce technologies // *Agricultural and Resource Economics: International Scientific E-Journal*. 2020. № 6(4). P. 211–231. doi: <https://doi.org/10.51599/are.2020.06.04.11>
29. Sumets A., Kniaz S., Heorhiadi N., Skrynkovskyy R., Matsuk V. Methodological toolkit for assessing the level of stability of agricultural enterprises // *Agricultural and Resource Economics: International Scientific E-Journal*. 2022. № 8(1). P. 235–255. doi: <https://doi.org/10.51599/are.2022.08.01.12>
30. Skrynkovskyy R.M., Sopilnyk L.I., Tsyuh S.I. Improving the Enterprise Development Model: New Solutions Based on the Principles of Management, Marketing and Economic Diagnosis // *Business Inform.* 2020. № 4. P. 191–199. doi: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2020-4-191-199>
31. Melnyk O., Todoshchuk A., Adamiv M. The role of socio-economic diagnostics in an enterprise management system // *Baltic Journal of Economic Studies*. 2018. № 4(3). P. 165–171. doi: <https://doi.org/10.30525/2256-0742/2018-4-3-165-171>
32. Skrynkovskyy R., Tyrkalo Y. Entrepreneurial Risks: Nature, Types, Assessment Methods and Ways to Reduce Them // *Path of Science*. 2021. Vol. 7(12), P. 2015–2023. doi: <http://dx.doi.org/10.22178/pos.77-11>
33. Мельник О.Г. Системи діагностики діяльності машинобудівних підприємств: полікритеріальна діагностика та інструментарій: монографія. Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2010. 344 с.
34. Кривов'язюк І.В. Функціонування та розвиток підприємств в умовах кризи: системно-аналітичний підхід: монографія. Луцьк: ЛНТУ, 2012. 392 с.
35. Павловські Г. Розвиток системи управлінської діагностики підприємства: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04 / Львівський університет бізнесу та права. 2017. Львів. 20 с.
36. Щебель А.І. Управління потенціалом підприємства в системі координат організаційного розвитку: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04 / Львівський університет бізнесу та права. 2020. Львів. 20 с.
37. Skrynkovskyy R., Kataiev A., Zaiats O., Andrushchenko H., Popova N. Competitiveness of The Company on The Market: Analytical Method of Assessment and The Phenomenon of The Impact of Corruption in Ukraine // *Journal of Optimization in Industrial Engineering*. 2021. № 14(Special Issue). P. 79–86. doi: <https://doi.org/10.22094/joie.2020.677836>
38. Tyrkalo Y. Monitoring Risk Management in the System of Values of Sustainable Development of a Construction Company // *Path of Science*. 2022. Vol. 8(5). P. 5008–5018. doi: <http://dx.doi.org/10.22178/pos.81-12>
39. Tyrkalo Y. Application of Riskology Approaches for the Three-Continuum Model of Business Risk Management in the Value System of Sustainable Development // *Path of Science*. 2022. Vol. 8(6). P. 1009–1018. doi: <http://dx.doi.org/10.22178/pos.82-3>
40. Tyrkalo Y. Regulation in Business Risk Management Based on the Provisions of the Concept of Sustainable Development for a Building Enterprise // *Path of Science*. 2022. Vol. 8(7). P. 1001–1010. doi: <http://dx.doi.org/10.22178/pos.83-1>
41. Погорелов Ю.С. Моделирование развития предприятия // *Актуальные проблемы экономики*. 2009. № 10. С. 51–59.
42. Skrynkovskyy R., Hladun V., Kramar M. Information Technologies in the Organization of Accounting at the Enterprise // *Path of Science*. 2019. Vol. 5(2). P. 3001–3010. doi: <http://dx.doi.org/10.22178/pos.43-3>

References

1. Popova N., Kataiev A., Nevertii A., Kryvoruchko O., Skrynkovskyy R. Marketing Aspects of Innovative Development of Business Organizations in the Sphere of Production, Trade, Transport, and Logistics in VUCA Conditions // *Studies of Applied Economics*. 2021. № 38(4). doi: <https://doi.org/10.25115/eea.v38i4.3962>

2. Кузьмін О.Є. Сучасний менеджмент. Львів: «Центр Європи», 1995. 176 с.
3. Mescon M.H., Albert M., Khedouri F. Management. New York: Harper & Row, 1988. 777 p.
4. Zelikman V.D., Zaiats Ye.I. Ekonomiko-matematychna model optymizatsii informatsiinoho zabezpechennia systemy upravlinnia pidpriemstvom // Ekonomichnyi visnyk Natsionalnoho hirnychoho universytetu. 2004. № 3. S. 113–121 (Ukrainian).
5. Bochkarev A., Urasova A., Balandin D.A. Methodological aspects of information support in the enterprise management system // IV International Scientific and Practical Conference. 2021. doi: <https://doi.org/10.1145/3487757.3490853>
6. Duan Q., Chakrabarty K., Zeng J. Production Workflow Optimization // Data-Driven Optimization and Knowledge Discovery for an Enterprise Information System. 2015. P. 29–59. doi: https://doi.org/10.1007/978-3-319-18738-9_3
7. Lavazza L., Sedehi H. Damas: An Integrated Business Modelling Information System to Support Management Enterprise Decisions // Enterprise Information Systems. 2000. P. 155–162. doi: https://doi.org/10.1007/978-94-015-9518-6_16
8. Lupak R., Kynytska-Iliash M., Berezivskiy Y., Nakonechna N., Ivanova L., Vasylytsiv T. Information and analytical support system of enterprise competitiveness management // Accounting. 2021. № 7(7). P. 1785–1798. doi: <https://doi.org/10.5267/j.ac.2021.4.018>
9. Nikraves M. Intelligent decision support and information systems in enterprise: evolutionary-based optimization // 2005 IEEE International Conference on Granular Computing. 2005. doi: <https://doi.org/10.1109/grc.2005.1547360>
10. Skrynkovskyy R.M. An IT Audit as a Tool for Strategic Enterprise Management // The Problems of Economy. 2018. № 1. P. 231–236.
11. Skrynkovskyy R.M. Diagnosing the Maturity Level of IT Processes at the Enterprise // Business Inform. 2018. № 4. C. 377–383.
12. Wei W., Yong H. Application of Decision Support System in Business Enterprise Management // 2010 International Forum on Information Technology and Applications. 2010. doi: <https://doi.org/10.1109/ifita.2010.44>
13. Yershova O.O. Information support for enterprise business process development management // Management. 2018. № 27(1). P. 100–110. doi: <https://doi.org/10.30857/2415-3206.2018.1.9>
14. Skrynkovskyy R.M., Yuzevych L.V., Ogirko O.I., Pawlowski G. Big Data Approach Application for Steel Pipelines in the Conditions of Corrosion Fatigue // Journal of Engineering Sciences. 2018. Vol. 5(2). P. E27–E32. doi: [https://doi.org/10.21272/jes.2018.5\(2\).e6](https://doi.org/10.21272/jes.2018.5(2).e6)
15. Teslia Y.M., Kubiavka L.B. Kontseptsiiia pobudovy ta funksi systemy protyryzkovoho upravlinnia proektamy u prohramakh informatyzatsii // Upravlinnia rozvytkom skladnykh system. 2014. Vyp. 19. S. 93–97 (Ukrainian).
16. Yuzevych V., Klyuvak O., Skrynkovskyy R. Diagnostics of the system of interaction between the government and business in terms of public e-procurement // Economic Annals-XXI. 2016. Vol. 160(7–8). P. 39–44. doi: <https://doi.org/10.21003/ea.v160-08>
17. Bejan A. Advanced Engineering Thermodynamics. Fourth Edition Published by John Wiley & Sons, Inc. 2016. doi: <https://doi.org/10.1002/9781119245964>
18. Vorvynets B.M. Prohramno-tsilovyi pidkhyd do rozviazannia problem na rehionalnomu rynku pratsi // Ekonomichnyi forum. 2015. № 1. S. 50–59 (Ukrainian).
19. Kornieiev V. Problema formuvannia informatsiinoho komfortu sprymacha v strukturnii pobudovi tvoruu // Styl i tekst. 2006. Vyp. 7. S. 247–253 (Ukrainian).
20. Tomashevskiy O.M., Tsehelyk H.H., Viter M.B., Duduk V.I. Informatsiini tekhnolohii ta modeliuvannia biznes-protsesiv. Kyiv: «Vydavnytstvo «Tsentr uchbovoi literatury», 2012. 296 s. (Ukrainian).
21. Miziuk B.M. Informatsiina pryroda upravlinnia // Ekonomika ta derzhava. 2012. № 2. S. 8–12 (Ukrainian).
22. Seleznova N.O., Kazakova I.S. Vykorystannia formuly Vilsona dlia vyznachennia ekonomichnoho rozmiru zamovlennia na promyslovykh pidpriemstvakh // Visnyk Zaporizkoho natsionalnoho universytetu. 2012. Vyp. 16, № 4. S. 100–105 (Ukrainian).
23. Kaczorowska Z., Staniec I., Szczygieł N. Klasyfikacja ABC/XYZ w zarządzaniu gospodarką materiałową w przedsiębiorstwie produkcyjnym // Zeszyty Naukowe. Organizacja i Zarządzanie. 2019. № 73(1228). P. 43–54. doi: <https://doi.org/10.34658/oiz.2019.73.43-54>
24. Craft R.C., Leake C. The Pareto principle in organizational decision making // Management Decision. 2002. № 40(8). P. 729–733. doi: <https://doi.org/10.1108/00251740210437699>

25. Spanos A., Athanasiou K., Ioannou A., Fotopoulos V., Krasia-Christoforou T. Functionalized Magnetic Nanomaterials in Agricultural Applications // *Nanomaterials*. 2021. № 11(11). 3106. doi: <https://doi.org/10.3390/nano11113106>
26. Chugh G., Siddique K.H. M., Solaiman Z.M. Nanobiotechnology for Agriculture: Smart Technology for Combating Nutrient Deficiencies with Nanotoxicity Challenges // *Sustainability*. 2021. № 13(4). 1781. doi: <https://doi.org/10.3390/su13041781>
27. Yuzevych V., Pavlenchuk N., Zaiats O., Heorhiadi N., Lakiza V. Qualimetric Analysis of Pipelines with Corrosion Surfaces in the Monitoring System of Oil and Gas Enterprises // *International Journal of Recent Technology and Engineering*. 2020. № 9(1). P. 1145–1150. doi: <https://doi.org/10.35940/ijrte.a1341.059120>
28. Sumets A., Serbov M., Skrynkovskyy R., Faldyna V., Satusheva K. Analysis of influencing factors on the development of agricultural enterprises based on e-commerce technologies // *Agricultural and Resource Economics: International Scientific E-Journal*. 2020. № 6(4). P. 211–231. doi: <https://doi.org/10.51599/are.2020.06.04.11>
29. Sumets A., Kniaz S., Heorhiadi N., Skrynkovskyy R., Matsuk V. Methodological toolkit for assessing the level of stability of agricultural enterprises // *Agricultural and Resource Economics: International Scientific E-Journal*. 2022. № 8(1). P. 235–255. doi: <https://doi.org/10.51599/are.2022.08.01.12>
30. Skrynkovskyy R.M., Sopilnyk L.I., Tsyuh S.I. Improving the Enterprise Development Model: New Solutions Based on the Principles of Management, Marketing and Economic Diagnosis // *Business Inform.* 2020. № 4. P. 191–199. doi: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2020-4-191-199>
31. Melnyk O., Todoshchuk A., Adamiv M. The role of socio-economic diagnostics in an enterprise management system // *Baltic Journal of Economic Studies*. 2018. № 4(3). P. 165–171. doi: <https://doi.org/10.30525/2256-0742/2018-4-3-165-171>
32. Skrynkovskyy R., Tyrkalo Y. Entrepreneurial Risks: Nature, Types, Assessment Methods and Ways to Reduce Them // *Path of Science*. 2021. Vol. 7(12), P. 2015–2023. doi: <http://dx.doi.org/10.22178/pos.77-11>
33. Melnyk O.H. Systemy diahnostryky diialnosti mashynobudivnykh pidpryemstv: polikryterialna diahnostryka ta instrumentarii: monohrafiia. Lviv: Vydavnytstvo Lvivskoi politekhniki, 2010. 344 s. (Ukrainian).
34. Kryvoviazuk I.V. Funktsionuvannia ta rozvytok pidpryemstv v umovakh kryzy: systemno-analitychnyi pidkhid: monohrafiia. Lutsk: LNTU, 2012. 392 s. (Ukrainian).
35. Pawlowski G. Rozvytok systemy upravlinskoi diahnostryky pidpryemstva: avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.00.04 / Lvivskiy universytet biznesu ta prava. 2017. Lviv. 20 s. (Ukrainian).
36. Shchebel A.I. Upravlinnia potentsialom pidpryemstva v systemi koordynat orhanizatsiinoho rozvytku: avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.00.04 / Lvivskiy universytet biznesu ta prava. 2020. Lviv. 20 s. (Ukrainian).
37. Skrynkovskyy R., Kataiev A., Zaiats O., Andrushchenko H., Popova N. Competitiveness of The Company on The Market: Analytical Method of Assessment and The Phenomenon of The Impact of Corruption in Ukraine // *Journal of Optimization in Industrial Engineering*. 2021. № 14(Special Issue). P. 79–86. doi: <https://doi.org/10.22094/joie.2020.677836>
38. Tyrkalo Y. Monitoring Risk Management in the System of Values of Sustainable Development of a Construction Company // *Path of Science*. 2022. Vol. 8(5). P. 5008–5018. doi: <http://dx.doi.org/10.22178/pos.81-12>
39. Tyrkalo Y. Application of Riskology Approaches for the Three-Continuum Model of Business Risk Management in the Value System of Sustainable Development // *Path of Science*. 2022. Vol. 8(6). P. 1009–1018. doi: <http://dx.doi.org/10.22178/pos.82-3>
40. Tyrkalo Y. Regulation in Business Risk Management Based on the Provisions of the Concept of Sustainable Development for a Building Enterprise // *Path of Science*. 2022. Vol. 8(7). P. 1001–1010. doi: <http://dx.doi.org/10.22178/pos.83-1>
41. Pohorelov Y.S. Modeliuvannia rozvytku pidpryemstva // *Aktualni problemy ekonomiky*. 2009. № 10. S. 51–59 (Ukrainian).
42. Skrynkovskyy R., Hladun V., Kramar M. Information Technologies in the Organization of Accounting at the Enterprise // *Path of Science*. 2019. Vol. 5(2). P. 3001–3010. doi: <http://dx.doi.org/10.22178/pos.43-3>

Бридун Ігор Євгенійович

здобувач ступеня PhD

ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України»

Brydun Ihor

PhD Candidate of the

*State Organization «Institute of the Economy and Forecasting of the
National Academy of Sciences of Ukraine»*

ORCID: 0000-0002-8557-2723

DOI: 10.25313/2520-2294-2022-10-8313

ВЗАЄМОДІЯ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ ТА БАНКІВ У ЦІЛЯХ МІНІМІЗАЦІЇ КРЕДИТНИХ РИЗИКІВ

INTERACTION BETWEEN INSURANCE COMPANIES AND BANKS TO MINIMIZE CREDIT RISKS

Анотація. Відродження кредитування банками в Україні з врахуванням ризикованості та мінімізації кредитного ризику є головним стратегічним завданням сьогодення.

Дана стаття присвячена аналізу використання страхування для мінімізації кредитного ризику банку. В статті досліджено форми страхування кредитів: страхування ризику непогашення кредиту, страхування позичальником відповідальності за неповернення кредиту, страхування предмета застави. Охарактеризовано дії щодо зміцнення фінансового становища та статусу страхових компаній в Україні та українському суспільстві.

Описано механізми для підвищення відповідальності за ухилення від виплати відшкодування у разі страхування ризику – неповернення клієнтом кредиту. Досліджено необхідність впровадження законодавства щодо регламентування взаємозв'язку банків зі страховими компаніями регулятором (НБУ) та впровадження чіткого законодавства щодо страхування ризику непогашення кредиту з повним розподілом кредитного портфеля банку з врахуванням різних ступенів ризиковості позичальників.

Досліджено проблему умисного страхування кредитного портфеля банком, виключно кредиторів низької якості, як таке, що не підпадає під нормативні вимоги НБУ як мінімізація кредитного ризику банку. З огляду на отримання Україною статусу кандидата в члени ЄС, запропоновано зміни в законодавстві регулювання фінансового ринку за стандартами ЄС.

Ключові слова: банківський ризик, кредитний ризик, методи мінімізації кредитного ризику, страхування, диверсифікація, розподіл ризику, державне регулювання мінімізації кредитного ризику.

Summary. The restoration of lending by banks in Ukraine, taking into account riskiness and minimizing credit risk, is the main strategic task of today.

This article is devoted to the analysis of the use of insurance to minimize the bank's credit risk. The article examines the forms of loan insurance: loan default risk insurance; insurance by the borrower of liability for non-repayment of the loan; insurance of the subject of pledge. Actions to strengthen the financial position and status of insurance companies in Ukraine and Ukrainian society are characterized. Mechanisms for increasing responsibility for evasion of compensation payment in case of risk insurance – failure to repay the loan by the client are described. The necessity of introducing legislation regarding the regulation of the relationship between banks and insurance companies by the regulator (NBU) and the introduction of clear legislation regarding the insurance of the risk of non-repayment of the loan with the full distribution of the bank's loan portfolio, taking into account the different degrees of riskiness of borrowers, has been studied. The problem of intentional insurance of the loan portfolio by the bank, exclusively of low-quality creditors, as something that does not fall under the normative requirements of the NBU as a minimization of the bank's credit risk, is studied. In view of Ukraine's obtaining the status of a candidate for EU membership, changes to the legislation regulating the financial market according to EU standards are proposed.

Key words: banking risk, credit risk, credit risk minimization methods, insurance, diversification, risk distribution, state regulation of credit risk minimization.

Постановка проблеми. Незважаючи на загострення кризи в нинішньому секторі української економіки через війну та введення воєнного стану, банківські кредити залишаються джерелом фінансування економічної діяльності. Відповідно кредитний ризик у структурі фінансового ризику банку досі чинить визначальний вплив на результат діяльності банку.

Кредитний ризик можна визначити як настання неплатоспроможності позичальника, який перешкоджає сплаті позичальником основної суми боргу та відсотків протягом строку користування кредитом, визначеного договором. Збільшення обсягів кредитування підприємств, концентрація кредитного ризику в збиткових галузях і окремих компаніях визначає тенденцію українських банків до підвищення рівня кредитного ризику.

Для більшості українських банків основною метою є мінімізація рівня кредитного ризику та забезпечення стабільної роботи на ринку. Питання пошуку нового підходу до управління банківськими кредитними ризиками розглядається як ключовий фактор у формуванні нової парадигми кредитної політики, зокрема в умовах бойових дій на території України.

Хоча банки створюють резерви для кредитного ризику, щоб підвищити довіру за своїми зобов'язаннями, формування таких резервів не завжди дає бажані результати. Застосування методів «створення резервів для оплати потенційних витрат за кредитними операціями комерційних банків» акумулює частину коштів, які в майбутньому будуть спрямовані на покриття проблемних кредитів. Таким чином, резерви під кредитний ризик служать захистом вкладників, кредиторів та акціонерів банку, а резерви підвищують довіру та стабільність усієї банківської системи.

У сучасних економічних реаліях банки постійно зіштовхуються з проблемою кредитної заборгованості. Відповідно існує необхідність у залученні гарантів банківської діяльності, третьої сторони, яка в змозі взяти частину ризиків (зобов'язання) з банку на себе.

Таким гарантом в українських реаліях виступають страхові компанії. Через взаємодію «страхова компанія — банк» банк надає клієнту кредитний договір та договір страхування. У цій взаємодії відбувається страхування майна, що є предметом застави, а також страхування відповідальності позичальника, що дозволяє банкам уникнути кредитного ризику, коли резервування може бути неефективним. Якщо заборгованість клієнта визнана такою, що не підлягає поверненню, і немає

реальної можливості її сплатити, страховий захист надається. Страхова компанія як гарант повертає банку позичені позичальником кошти. В результаті ліквідність банку є високою, і є можливість вести стабільну діяльність банку, який може повернути вкладнику в термін і ліквідувати вклад. Однак даний вид страхування кредитного ризику як засіб мінімізації кредитного ризику банку не набув значного застосування в українській практиці. З огляду на прагнення України до вступу ЄС, де дана методологія використовується, виникає необхідність в аналізі нормативного законодавства ЄС та співставлення його з вітчизняним законодавством з подальшою розробкою моделі ефективного механізму мінімізації кредитного ризику банків та диверсифікованого розподілу ризиків на фінансовому секторі України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед науковців, які досліджують тему мінімізації кредитного ризику банків, існують різні точки зору щодо управління та мінімізації кредитного ризику. Зокрема, Аванесова Н.Е. [1] розглядає світовий досвід управління кредитними ризиками на основі рейтингових моделей та можливість розробки відповідної моделі для перехідної економіки України. Автор визначає якість кредитного портфеля на основі сформованої кредитної політики та виділяє її детермінанти. Ключовим фактором у формуванні кредитного портфеля є кредитна ставка та ризик, який банки повинні враховувати при її розрахунку. Аванесова Н.Е. пропонує заходи щодо забезпечення ефективного управління кредитними ризиками та підтримки фінансової стійкості банків. Брус С.І. та Бублик Є.О. [2], пов'язуючи банківський кредитний ризик з наявністю проблемних кредитів, пропонують ряд зовнішніх та внутрішніх заходів з ліквідації проблемних кредитів банку для зниження кредитного ризику. На думку Галушак В.В. [3], страхові компанії повинні застосовувати управління кредитними ризиками. За словами Галушака В.В., звертаючи увагу на вплив як на банки, так і на страхові компанії, цей вид управління кредитними ризиками не дуже популярний в Україні через погану страхову інфраструктуру та слабкий економічний розвиток. Коваленко В.В. [4] пропонує метод оцінки рівня кредитного ризику на основі чистого граничного процентного доходу. Міщенко В.І. [5] наголошує, що банківський сектор потребує змін у сферах регулювання та законодавства, а також у фінансовій та бюджетній політиці. Враховуючи пропозиції науковців, які працюють над різними методами та способами захисту від кредитних

ризиків, існує необхідність у пошуку підходів до управління та мінімізації для підвищення фінансової стійкості та прибутковості банків.

Незважаючи на існуючі теоретичні та практичні розробки мінімізації кредитного ризику банку висвітлені в роботах Волкової В.В. [6], Гладких Д.М. [7], Грушка В.І. [8], Жукова Н.К. [9], Белової І.В. [10], актуальною є розробка методу мінімізації кредитного ризику, який сприятиме зміцненню кредитної політики банківської системи, забезпеченню стабільної роботи та максимальному скороченню кредитів збанкрутілим підприємствам. Зміцнення стабільності банківської системи шляхом підвищення ефективності управління кредитними ризиками є особливо актуальним для України сьогодні, особливо в умовах війни.

Метою статті є аналіз нормативного законодавства ЄС та співставлення його з вітчизняним законодавством з подальшою розробкою ефективних механізмів мінімізації кредитного ризику банків та диверсифікованого розподілу ризиків на страховому секторі України.

Виклад основного матеріалу. Управління ризиками є процесом ідентифікації ризиків, оцінки, контролю, управління ризиковими позиціями із врахуванням взаємозв'язків між різними категоріями ризику.

«Ризик — це діяльність, пов'язана з подоланням невизначеності в ситуаціях неминучого вибору та можливість кількісно та якісно оцінити ймовірність досягнення бажаних результатів, невдач, відхилень від цілей. У деяких випадках ризик відноситься до величин, отриманих в результаті вимірювань, тоді як в інших випадках він може бути більш-менш визначеним або не мати такого характеру» [11].

Існування ризику безпосередньо пов'язане з невизначеністю. Ризик — це якісно-кількісна форма вираження невизначеності, яка реально існує в суспільному житті і може відхилятися від реальних результатів цілей, планів, очікувань і сподівань. Невизначеність регулює відносини між суб'єктами суспільства. Дотримуючись цього поняття ризику, багато вчених відображають природу невизначеності у своїй характеристиці ризику. Ризики несуть у собі ризики, пов'язані з несприятливими і негативними наслідками, можливими загрозами збитків, втратою ресурсів і відсутністю доходу в порівнянні з варіантами, розробленими для раціонального використання ресурсів.

Без елемента невизначеності ризик просто неможливий. Цей факт відображає взаємодію двох основних елементів:

- 1) носія ризику: суб'єкта або об'єкта, для якого цей ризик оцінюється.
- 2) середовища, в якому носії ризику можуть існувати та спонукати до виникнення ризику.

Традиційно основним ризиком для банків є кредитний ризик. Це пов'язано з тим, що він є основним чинником у конфігурації структури активів і у визначенні портфеля кредитних продуктів. Згідно з визначенням НБУ, кредитний ризик — це «наявний або потенційний ризик для надходжень і капіталу, який виникає через неспроможність сторони, що взяла на себе зобов'язання, виконати умови будь-якої фінансової угоди із банком або в інший спосіб виконати взяті на себе зобов'язання» [12].

Нестабільна фінансово-економічна ситуація на фінансових ринках, низька кредитоспроможність позичальників, неправильно сформована стратегія банків є загрозами для ефективної роботи банків. Мінімізація кредитного ризику необхідна для зменшення збитків і подальшого розвитку фінансових установ. Мінімізація ризику враховує наступні фактори під час прогнозування ризиків і збитків, які може спричинити ризик: заходи щодо запобігання та мінімізації; заходи щодо усунення суми ризикового капіталу; заходи впливу на банківські установи та їх збитків.

Необхідність дотримання правил, вимог і норм НБУ щодо кредитного ризику є основою безперебійної та ефективної діяльності комерційних банків. Наявність негативних відхилень від встановлених нормативів створює загрозу стабільності не лише банків, а й клієнтів та банківської системи в цілому. Тому дотримання стандартів кредитного ризику є першим кроком комплексної оцінки кредитного ризику банку.

Основною метою кредитної діяльності банку є визначення ефективного співвідношення між ступенем ризику та прибутковістю окремих кредитних операцій за допомогою новітніх інструментів управління кредитними ризиками. Банки повинні збирати, обробляти та аналізувати інформацію про зовнішнє середовище, внутрішні показники фінансів, виробництва та бізнесу компанії, а також прогнозувати майбутнє, виходячи з конкретних цілей. Обираючи стратегію і тактику управління ризиками, менеджери повинні дотримуватись таких основних принципів:

- недоцільно ризикувати більшим заради меншого;
- недоцільно брати на себе більший ризик, ніж дозволяють власні засоби;
- необхідно заздалегідь прогнозувати можливі (імовірні) наслідки ризику.

Компоненти процесу управління ризиками визначаються сферою діяльності компанії, власти-

вими їй ризиками, наявними ресурсами, особистими навичками, професіоналізмом і потребами ризику керівника (особи, яка приймає рішення). Після ретельного якісного та кількісного аналізу менеджер вибирає один із інструментів управління ризиками або набір інструментів управління ризиками на основі отриманих даних:

- уникнення;
- застереження;
- прийняття (збереження або навіть збільшення).
- зменшення ступеню ризику (оптимізація).

Розрізняють зовнішні та внутрішні методи оптимізації ризиків. Зовнішні методи:

- розподіл ризику;
- страхування;
- деривативи.

Серед внутрішніх способів мінімізації ризику виділяють:

- лімітування.
- диверсифікація.
- створення резервів.
- отримання додаткової інформації [13].

Розподіл ризику означає утримання певних партнерів у контракті, які можуть керувати ризиком.

В Україні найбільш поширеною формою передачі ризику є страхування. Суть зовнішнього страхування ризиків полягає в тому, що інвестори (кредитори) готові віддати частину своїх доходів, щоб уникнути фактору ризику. Кредитний ризик можна знизити за допомогою страхування двома способами.

По-перше, це наявність у позичальника договору зі страховою компанією про страхування відповідальності за неповернення кредиту (страхування фінансових ризиків). У другому випадку страхувальником є кредитор (банк) і він застрахований від кредитного ризику. Крім того, застава та гарантії є зовнішніми способами пом'якшення кредитного ризику комерційних банків.

Сенс застави полягає в тому, що у разі невиконання позичальником гарантованих заставою зобов'язань банк має пріоритет (перевагу) перед іншими кредиторами, але з коштів, отриманих від реалізації заставленого майна. Гарантія (поручка) — це зобов'язання поручителя перед кредитором боржника (позичальника), а боржник несе відповідальність за виконання зобов'язання повністю або в частині. Гарантії як спосіб зниження кредитного ризику в національній практиці мають три основні особливості [13]:

- 1) Субординація відповідальності поручителя за дійсністю основного зобов'язання.
- 2) Однорідність вищого боргу та додаткового боргу (зобов'язання).

3) Поява іншого боржника без втрати попереднього боржника та без зміни кредитора за основним зобов'язанням. За допомогою застави банки фактично перерозподіляють ризик, тим самим мінімізуючи його.

Основними внутрішніми способами зниження кредитного ризику є обмеження, диверсифікація та створення резервів [13].

Лімітування — це встановлення ліміту, тобто граничних сум здійснюваних кредитних операцій. Як приклад можна навести нормативи кредитного ризику, встановлені Національним банком України для комерційних банків. Стандарт «великого» кредитного ризику. Критерії максимального ризику на інсайдера. Критерії максимального загального розміру позик і гарантій, що пропонуються позичальнику. Обмеження спрямовані на обмеження зваженого кредитного ризику (фінансового ризику) комерційних банків.

Диверсифікація є найпростішим і найбільш універсальним способом зниження кредитного ризику портфеля та передбачає наступне:

- 1) диверсифікацію позичальників за галузями;
- 2) диверсифікацію кредитів за сумою, умовами та видом процентної ставки;
- 3) диверсифікацію забезпечення повернення кредиту [14].

Щоб отримати максимальну користь від диверсифікації, потрібно використовувати математичні моделі, такі як, класична задача оптимізації, яка передбачає гарантування зростання капіталу та планування оптимальної диверсифікації ризиків за кредитними напрямками у кредитному портфелі та отримати максимальний очікуваний прибуток.

Створення резерву для відшкодування збитків у кредитній діяльності комерційного банку як метод управління кредитним ризиком полягає в накопиченні частини коштів на спеціальному рахунку для відшкодування неповернених кредитів [14].

Формування резервів є способом пом'якшення кредитного ризику на банківському рівні та служить захистом для вкладників, кредиторів та акціонерів.

Загальна заборгованість кредитного бізнесу становить загальний кредитний ризик. Щоб розрахувати резерв для покриття потенційних збитків від маржинальних операцій, чистий кредитний ризик (абсолютне значення) визначається шляхом віднімання загального кредитного ризику, класифікованого за рівнем ризику, від вартості застави.

Банк створює та формує резерви для відшкодування можливих втрат на повний розмір чистого кредитного ризику за основним боргом зваженого на відповідний коефіцієнт резервування, за всіма

видами кредитних операцій у національній та іноземних валютах [14].

Однак процес формування резервів для відшкодування можливих втрат банку та мінімізації кредитного ризику, можливо розділити та частину ризиків перерозподілити на страхові компанії.

Страхування як засіб гарантування кредиту гарантує участь третьої особи у правовідносинах, що впливають із кредитного договору. З одного боку, це передбачає суб'єктивний розподіл ризику, з іншого боку, відомі труднощі з пошуком потрібної страхової компанії, а з іншого — збільшення вартості кредиту.

Слід також зазначити, що за відсутності в Україні законодавства, яке чітко та зрозуміло регулює правову та фінансову системи, усі незалежні перевірки діяльності страховиків стосуються суб'єктивної оцінки ризиків, пов'язаних зі страховиками. Страхові компанії класифікуються як зацікавлені сторони, в даному випадку банки виконують контролюючу та регуляторну діяльність. Закон України «Про страхування» від 18.11.2021 [15] та діючі постанови НБУ не передбачають чіткого регулювання даної взаємодії банку зі страховими компаніями.

В Україні існують три основні форми страхування кредитів:

- страхування ризику непогашення кредиту;
- страхування позичальником відповідальності за неповернення кредиту;
- страхування предмета застави.

У першій формі банки можуть самостійно застрахувати надані кредити, уклавши кредитний договір, а потім уклавши договір зі страховою компанією про страхування несплати за кредитом. У цьому випадку розмір страхових внесків враховується при визначенні процентної ставки за кредитом. Ініціатором такого страхування має бути банк, який шукає захисту від кредитного ризику та його мінімізації.

Вимагаючи такого типу кредитної гарантії, банк повинен переконатися, що страховик здатний виконати свої зобов'язання при настанні страхового випадку. Зокрема банк може вимагати страхову компанію, відкрити операційні рахунки, розмістити депозити в банку або пройти акредитацію. На практиці вимоги банку не є складними та широко використовуються у інших видах страхування, які банк здійснює. Однак ця форма не отримала належного розвитку в Україні. Це можна пояснити наступними причинами:

- страхування кредитів сьогодні не може бути широко застосоване, оскільки комерційні банки

мають обґрунтовані сумніви щодо надійності та платоспроможності страховиків.

- високі премії, які вимагають страхові компанії, призводять до зростання витрат за рахунок страхових платежів, що у свою чергу, призводить до підвищення вартості кредиту. При демпінгуванні страхових тарифів виникає ризик для страхових компаній у формуванні резервів та виплати страхового відшкодування. Фактично при класичному договорі страхування виникає значна ціна, яку позичальник не в змозі оплатити або кредит значно обтяжує клієнта. З іншого боку ціна не може бути нижчою за встановленими акуратними розрахунками страхової компанії, оскільки економічний сенс та доцільність страхування зникає.
- Процедура оформлення страхового полісу є складною і вимагає від банків проведення аналітичної роботи щодо договорів страхування, характеру відповідальності та передачі необхідних страхових документів для можливих претензій щодо відшкодування позичальникам.
- Бізнес моделі банків та страхових компаній орієнтовані на отриманні прибутку, відповідно до цього банкам вигідно здійснювати страхування ризику непогашення кредиту виключно тих кредитів, за якими у банка є значні сумніви у його поверненні. Для страхової компанії згідно з моделлю їх бізнесу та класичних акуратних розрахунків, для прибутковості даного виду страхування необхідна площа всього портфелю кредитів. Оскільки страхування ризику непогашення кредиту позичальників з низьким рейтингом, робить даний вид страхування збитковим. Для банку з його моделлю максимізації прибутку, не вигідно страхувати позичальників з високим кредиторським рейтингом через значну вартість договорів страхування. В свою чергу, дана проблема українського фінансового ринку порушує аспекти, які встановлюються в теоретичній складовій мінімізації кредитного ризику завдяки страхуванню та в законодавстві України та регулятора ринку банківського і небанківського ринку відсутні чіткі вимоги щодо регулювання даних відносин.

Договори, страхування позичальником відповідальності за неповернення кредиту, вважаються різновидом гарантій від страхової компанії, пов'язаної з клієнтом і позичальником, що полегшує страхування відповідальності позичальника за неповерненими кредитами з процесуальної точки зору [16]. Однак цей варіант страхування можна розглядати лише як форму гарантії погашення кредиту та виплати відсотків за кредитом. З цієї причини банк повинен отримати та підтвердити значну

кількість документів від страхової компанії через позичальника, зокрема: свідоцтво про державну реєстрацію; установчі документи; ліцензію на здійснення страхової діяльності за переліком видів страхування, в тому числі страхування відповідальності; правила страхування; договір добровільного страхування відповідальності; страховий поліс (свідоцтво або сертифікат) тощо. Однак найважливіше це підтвердження платоспроможності страховика.

Платоспроможність страховика може свідчити перевищення активів над його зобов'язаннями та відповідність чинному законодавству України і регуляторним актам НБУ. Проте доцільно ретельно проаналізувати фінансові можливості страховика, особливо фактори, що забезпечують фінансову стійкість страховика, зокрема це: власний капітал; методологію розрахунку страхових тарифів; збалансованість страхового портфеля; адекватність величини страхових резервів обсягам взятих зобов'язань; розміщення страхових резервів; можливості перестрахування та ін.

Якщо аналіз усіх наведених факторів та наданих матеріалів є позитивним і банк вирішує укласти страховий договір, наступним кроком у перевірці є ретельне написання страхового договору (кожен договір створюється відповідно до кредитного договору та позичальника), підготовленого страховиком, однак кожен договір передбачає уніфіковані умови, зокрема це:

- страховим покриттям має бути відповідальність позичальника за несплачену позику та відсотки за її використання;
- період дії договору страхування повинен перевищувати кінцевий період, такий як погашення кредиту або сплата відсотків.

Ця форма страхування практично зникла після нетривалого розвитку від запровадження даного підвиду страхування. Основним недоліком стало те, що страхові компанії не мають прямого зв'язку з банком, законодавчими актами НБУ не передбачається контроль та регулювання даних відносин. Відповідно, як третя сторона угоди, банки втрачають можливість безпосередньо захищати свої інтереси.

І лише третя форма — страхування предмета застави, дійсно стала поширена та динаміка цього сегменту зберігалась до воєнного часу. Цьому сприяють два фактори: менший страховий ризик порівняно з двома попередніми формами, а точніше кращий контроль ризиків та наявність законодавчого забезпечення у вигляді Закону України «Про заставу» [17].

Майно, передане у заставу, знаходиться під загрозою знищення або пошкодження та можуть

загрожувати спроможності позичальника погасити борг і втратити спроможність погасити борг.

Стаття 8 Закону України «Про заставу» враховує: «ризик випадкового знищення або випадкового пошкодження предмета застави. Ризик випадкового знищення або випадкового пошкодження предмета застави несе власник заставленого майна, якщо інше не встановлено договором або законом. У разі випадкового знищення або випадкового пошкодження предмета застави заставодавець на вимогу заставодержателя зобов'язаний надати рівноцінний предмет або, якщо це можливо, відновити знищений чи пошкоджений предмет застави» [17].

Відповідно, предмети гарантії потребують страхового захисту. Стаття 10 Закону «Про заставу» вимагає страхувати заставлене майно і ця ж стаття встановлює, що «у разі настання страхового випадку предметом застави стає право вимоги до страховика» [17]. На заставодавця покладається обов'язок страхувати передане ним у заставу нерухоме майно та предмети застави. Страховий договір повинен бути повністю зіставним на повну вартість заставленого майна.

У сфері страхування кредитних ризиків в Україні, виявлено значну кількість проблем та відкритих питань. З огляду на практику страхування українських страхових компаній, процеси мінімізації кредитних ризиків банку не зіставляється з теоретичним аргументуванням та методологією. Основною проблемою виділяється необхідність:

- Зміцнення фінансового становища та статусу страхових компаній в Україні та українському суспільстві.
- Підвищення відповідальності за ухилення від виплати відшкодування у разі страхування ризику: неповернення клієнтом кредиту. З наявною законодавчою регламентацією вирішення спірних питань.
- Розробка нових методів і форм страхування кредитів. Страховики повинні укладати договори з позичальниками (клієнтами) лише щодо потенційних страхових подій (наприклад, від непередбачуваних стихійних явищ (буря, град, повінь, землетрус, зсув, обвал, тощо), протиправних дій третіх осіб (умисне знищення або пошкодження, хуліганство) та ін.) і нести системний ризик банку (неправильне визначення кредитоспроможності позичальника).
- Впровадження законодавства щодо регламентування взаємозв'язку банків зі страховими компаніями регулятором (НБУ).
- Впровадження чіткого законодавства щодо страхування ризику непогашення кредиту з повним

розподілом кредитного портфелю банку з врахуванням різної ступені ризиковості позичальників. Чітко визначити умисне страхування кредитного портфелю виключно кредиторів низької якості, як таке, що не підпадає під нормативні вимоги НБУ як мінімізація кредитного ризику банку.

Забезпечення належного визнання кредитного страхування відповідно до пруденційних правил банків має вирішальне значення для збереження та захисту цього важливого джерела фінансування реальної економіки, особливо в ЄС, де воно найбільш поширене. Законодавство має включати чіткі вказівки щодо прийнятності кредитного захисту, що пропонується кредитним страхуванням за різних обставин, застосування відповідних збитків у разі дефолту (Loss Given Default, LGD) до полісів кредитного страхування, а також визнання фундаментальних характеристик цих продуктів.

В межах ЄС взаємодія між банками та кредитними страховиками представляє собою комерційну взаємодію досвідчених та обізнаних контрагентів. Обидві сторони суворо регулюються відповідною нормативною базою — CRR/CRD (Capital Requirements Regulation / Capital Requirements Directive) для банків та Solvency II для страховиків. Таким чином, захист, який пропонують банкам страховики в межах ЄС, уже підлягає сильному нагляду та надійній капіталізації залучених сторін.

Використання кредитного страхування як кредитного захисту відповідно до CRR/CRD, подібно до гарантій, було широко визнано регуляторними органами, але прямо не згадується в поточному режимі. Аналіз наступних законодавчих пропозицій в ідеалі повинні привести до належного визнання кредитного страхування в рамках банківських правил, уточнювати відповідні критерії прийнятності та визначати унікальні характеристики самого страхового продукту [18].

Враховуючи важливість загального підходу до кредитного страхування в рамках банківських правил — не лише для членів страхових компаній та банків, з якими вони працюють, а й для підприємств реальної економіки, які отримують вигоду від наявності кредитного страхування.

Незабезпечений захист кредиту (Unfunded credit protection, UFCP) визначено в пункті (59) статті 4(1) регламенту (ЄС) 575/2013 як техніка пом'якшення кредитного ризику, коли зменшення кредитного ризику за ризиком установи походить від зобов'язання третьої сторони сплатити суму у разі дефолту позичальника або настання інших визначених кредитних подій. Хоча конкретні вимоги до незабезпеченого захисту кредиту у Регла-

менті (ЄС) 575/2013 стосуються гарантій та кредитних деривативів, раніше було роз'яснено, що якщо економічна сутність кредитного страхування така ж, як і гарантія, і, отже, відповідає визначенню незабезпеченого захисту кредиту, воно може бути визнаним як CRM для потреб власних коштів відповідно до застосовних вимог до гарантій.

Відповідно до чинної нормативно-правової бази для підходу IRB вплив незабезпеченого захисту кредиту можна визнати в розрахунку вимог до власних коштів для кредитного ризику різними способами, або через заміну, моделювання або підхід подвійного дефолту. Обмеження щодо методів розпізнавання наслідків незабезпеченого захисту кредиту поєднуюватимуться з обмеженнями щодо застосування найдосконаліших підходів щодо портфелів, які зазвичай характеризуються низькою кількістю спостережень за замовчуванням. Зокрема, підхід IRB з використанням власних оцінок втрати в разі дефолту і коефіцієнтів перерахунку (підхід A-IRB) більше не буде доступний для кредитів установ, великих компаній із річним обсягом продажів понад 500 мільйонів євро та для фінансових установ, які вважаються корпоративними.

Остаточний документ Базель III і Положення про вимоги до капіталу (CRR) класифікують ризики перед страховими компаніями як ризики для цих компаній. Крім того, страхові компанії входять до визначення суб'єктів фінансового сектору. Тому ймовірно, що загалом єдиними підходами, які дозволено застосовувати до прямих ризиків щодо суб'єктів, що надають кредитне страхування, буде стандартизований підхід (Standardized Approach, SA) або підхід базового IRB (F-IRB), де використання власних оцінок втрати в разі дефолту та оцінок факторів ризику більше не будуть дозволені. Ця зміна вплине не лише на вагу ризику для прямих ризиків перед такими організаціями, а й для ризиків, забезпечених кредитним страхуванням.

У наведеному нижче списку представлено короткий огляд щодо функціонування поточного Положення про вимоги до капіталу (CRR) з точки зору методів визнання наслідків незабезпеченого захисту кредиту із зазначенням того, де правила змінюються згідно з остаточною структурою Базель III:

- Для ризиків у рамках стандартизованого підходу, згідно з вимогами глави 4 розділу 2 у частині третій регламенту (ЄС) 575/2013, незабезпечений захист кредиту можна визнати через застосування до забезпеченої частини ризику, ваги ризику постачальника захисту, отриманого відповідно до стандартизованого підходу (заміна ваги ризику), незалежно від підходу, який використовується для прямого впливу на

постачальника захисту. Згідно з підходом F-IRB та вимогами глави 4 розділу 2 частини третьої регламенту (ЄС) 575/2013, незабезпечений захист кредиту може бути визнано одним із таких способів:

У разі прямого впливу на постачальника захисту розглядається згідно з підходом IRB:

- шляхом застосування PD (Probability of default, PD) захисту та нормативної втрати в разі дефолту, що застосовується відповідно до статті 236(1) регламенту (ЄС) 575/2013 до забезпеченої частини ризику (заміна параметрів ризику);
- шляхом застосування імовірності дефолту (PD) між PD боржника та PD постачальника захисту та нормативної втрати в разі дефолту, що застосовується відповідно до статті 236(1) регламенту (ЄС) 575/2013 до забезпеченої частини ризику (моделювання підходу імовірності дефолту);
- застосовуючи формулу, визначену в статті 153(3) регламенту (ЄС) 575/2013 відповідно до умов, викладених у статтях 202 і 217 регламенту (ЄС) 575/2013 — цей підхід більше не буде доступним за остаточною версією Базель III.

У разі безпосереднього впливу на постачальника захисту розглядається відповідно до стандартизованого підходу, шляхом застосування ваги ризику постачальника захисту до забезпеченої частини ризику (заміна ваги ризику).

Згідно з підходом A-IRB та вимогами глави 3 розділу 2 частини третьої регламенту (ЄС) 575/2013, незабезпечений захист кредиту може бути визнано одним із таких способів. Якщо прямий вплив постачальника захисту розглядається відповідно до підходу A-IRB:

- шляхом застосування імовірності дефолту постачальника захисту та втрати внаслідок дефолту, що застосовуються до прямої порівнянної експозиції до постачальника захисту, до забезпеченої частини ризику (заміна параметрів ризику);
- шляхом коригування оцінок втрати в разі дефолту боржника для відображення ефекту незабезпеченого захисту кредиту (підхід моделювання);
- шляхом застосування формули, зазначеної в статті 153(3) регламенту (ЄС) 575/2013 (подвійний режим за замовчуванням) — цей підхід більше не буде доступним у рамках остаточної системи Базель III.

У випадку, якщо прямий вплив постачальника захисту розглядається відповідно до підходу F-IRB:

- шляхом застосування імовірності дефолту та нормативної втрати в разі дефолту, застосовного до прямого порівнянного ризику постачальника захисту, до забезпеченої частини ризику (заміна параметрів ризику);

- шляхом застосування PD між PD боржника та імовірності дефолту постачальника захисту та нормативної втрати в разі дефолту, застосовного до прямого порівнянного ризику постачальника захисту до забезпеченої частини ризику (підхід моделювання імовірності дефолту);
- шляхом коригування оцінок втрати в разі дефолту боржника для відображення ефекту незабезпеченого захисту кредиту (підхід моделювання) — цей підхід більше не буде доступним у рамках остаточної системи Базель III;
- застосовуючи формулу, визначену в статті 153(3) регламенту (ЄС) 575/2013 відповідно до умов, викладених у статтях 202 і 217 регламенту (ЄС) 575/2013 — цей підхід більше не буде доступним за остаточною версією Базель III.

Безпосередній вплив на постачальника захисту розглядається відповідно до стандартизованого підходу:

- шляхом застосування ваги ризику постачальника захисту до забезпеченої частини ризику (заміна ваги ризику);
- шляхом коригування оцінок втрати в разі дефолту боржника для відображення ефекту незабезпеченого захисту кредиту (підхід моделювання) — цей підхід більше не буде доступним у рамках остаточної системи Базель III.

Основна передумова законодавства регулювання страхового ринку ЄС полягає в тому, що система управління ризиками фінансової установи повинна мати можливість ідентифікувати, зменшувати та вимірювати кредитний ризик відповідно до внутрішньо встановлених лімітів. Необхідно відстежувати кредитні рейтинги та оцінювати потенційні дефолти, включно з ризиками без рейтингу. Вплив спекулятивних активів має бути обмеженим, а компанії зі значним ризиком активів кредитного ризику повинні мати можливість хеджувати цей ризик.

Відповідно до Solvency II, виконавчі директори несуть більше відповідальності за управління ризиками. Виконавчі директори повинні розробити стратегії, які визначають схильність до ризику, і отримувати регулярні оновлення щодо розвитку ризиків.

Суть вищезазначених регуляторних умов страхування кредитних ризиків полягає в тому, що перегляд існуючої системи ЄС значно модернізаційніші та посилені практикою управління ризиками на відмінну від українських страховиків. З огляду на пов'язаність даного виду страхування з банківськими установами та задля реалізації методів мінімізації кредитного ризику банку

завдяки страхуванню, виникає необхідність змін регуляторних норм для обох сторін.

Висновки. В Україні практичного значення набули форми страхування кредитів: страхування ризику непогашення кредиту; страхування позичальником відповідальності за неповернення кредиту; страхування предмета застави. Однак фактично, ефективно на даний момент працює лише страхування предмета застави.

Для ефективного використання страхування для мінімізації кредитного ризику банку, необхідне: зміцнення фінансового становища та статусу страхових компаній в Україні та українському суспільстві, підвищення відповідальності за ухилення від виплати відшкодування у разі страхування ризику, неповернення клієнтом кредиту. Страховики повинні укладати договори з позичальниками (клієнтами) лише щодо потенційних страхових подій (наприклад, від непередбачуваних стихійних явищ (буря, град, повінь, землетрус, зсув, обвал, тощо), протиправних дій третіх осіб (умисне знищення або пошкодження, хуліганство) або нести системний ризик банку (неправильне визначення кредитоспроможності позичальника).

Необхідне впровадження законодавства щодо регламентування взаємозв'язку банків зі страховими компаніями регулятором (НБУ), впровадження чіткого законодавства щодо страхування ризику непогашення кредиту з повним розподілом кредитного портфелю банку з врахуванням

різної ступені ризиковості позичальників. Чітко визначити (критерії умисного) умисне страхування кредитного портфелю виключно кредиторів низької якості, як таке (такого), що не підпадає під нормативні вимоги НБУ як (для) мінімізація кредитного ризику банку.

З огляду на отримання України статусу кандидата в члени ЄС, виникає необхідність зміни законодавства регулювання фінансового ринку за стандартами ЄС. Аналіз регламентованих актів ЄС визначив, що забезпечення належного визнання кредитного страхування відповідно до пруденційних правил банків має вирішальне значення для збереження та захисту цього важливого джерела фінансування реальної економіки, особливо в ЄС, де воно найбільш поширене. Законодавство має включати чіткі вказівки щодо прийнятності кредитного захисту, що пропонується кредитним страхуванням за різних обставин, застосування відповідних збитків у разі дефолту (Loss Given Default, LGD) до полісів кредитного страхування, а також визнання фундаментальних характеристик цих продуктів.

З поєднанням українського досвіду страхування та наявних регуляторних актів ЄС, кредитне страхування дійсно може підпадати під метод мінімізації кредитного ризику українських банків. З врахуванням українських реалій та воєнного стану, дане впровадження потребує додаткового дослідження після закінчення воєнного стану та оцінки економічних збитків після війни.

Література

1. Аванесова Н.Е. Кредитна політика банківських установ: стратегічні аспекти та ризики / Н.Е. Аванесова, Ю.М. Вознікова // Глобальні та національні проблеми економіки. 2015. С. 956–961.
2. Брус С.І. Зменшення обсягів проблемних кредитів в Україні в умовах обмеженого інструментарію / С.І. Брус, Є.О. Бублик // Фінанси України. 2017. С. 76–90.
3. Галушак В.В. Страхування кредитних ризиків / В.В. Галушак // Економічні науки. Випуск 16. Частина 1. 2016. С. 105–107.
4. Коваленко В.В. Діагностика кредитного ризику та його вплив на кредитну активність банків України / В.В. Коваленко, О.М. Зверяков, Д.С. Гайдукович // Фінанси України. 2016. С. 83–98.
5. Міщенко В.І. Управління кредитним ризиком на основі вдосконалення забезпечення банківських позик / В.І. Міщенко, С.В. Міщенко // Фінансовий простір. 2015. № 2. С. 77–84.
6. Волкова В.В. Методичні аспекти управління ризиком кредитного портфеля банку. Економіка і організація управління. 2016. № 1(21). С. 45–52.
7. Гладких Д.М. Ризики і загрози банківській безпеці України за підсумками 2014 року. Вісник Національного банку України. 2015. № 4. С. 14–23.
8. Грушко В.І. Оптимізація структури кредитного портфеля комерційного банку. Вісник Національного банку України. 2014. № 2. С. 28–32.
9. Жукова Н.К. Проблеми управління кредитним портфелем комерційних банків. Економічний часопис. 2013. № 1. С. 70–72.

10. Белова І.В. Впровадження нових вимог щодо оцінки кредитного ризику у банках України / І.В. Белова, І.С. Білецька // Міжнародний науковий журнал: збірник наукових праць. 2016. № 10 (20), Т. 2. С. 47–49. URL: <https://www.inter-nauka.com/issues/2016/10/1592>
11. Frank H. Knight. Risk, Uncertainty and profit. Boston and New York Houghton Mifflin company, The riverside press Cambridge, 1921. URL: <https://fraser.stlouisfed.org/files/docs/publications/books/risk/riskuncertaintyprofit.pdf>
12. Національний банк України. URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=123415
13. Мілай А.О. Кредитно-розрахункові операції: навч. посібник. К.: МАУП, 2004. 204 с.
14. Ілляшенко С. Кредитні ризики та створення резервів для їх покриття // Вісник НБУ. 1997. № 7. С. 39–41.
15. Закон України «Про страхування» 1909-IX від 18.11.2021. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1909-20#Text>
16. Івасів Б.С., Клапків М.С. Економічний зміст та форми страхування кредитів // Вісник Національного банку України. 1998. № 5. С. 51–52.
17. Закон України «Про заставу» // Відомості Верховної Ради України. 1992. № 47. Ст. 642. Документ 2654-XII, поточна редакція від 06.10.2021, підстава — 1630-IX.
18. Daniel de Върса. Important developments in treatment of credit insurance under EU banking rules. International Credit Insurance Surety Association. 2022. URL: <https://icisa.org/news/important-developments-in-treatment-of-credit-insurance-under-eu-banking-rules/>

References

1. Avanesova N.E. Credit policy of banking institutions: strategic aspects and risks / N.E. Avanesova, Yu.M. Voznikova // Global and national problems of the economy. 2015. P. 956–961.
2. Brus S.I. Reducing the volume of problem loans in Ukraine in the conditions of a limited toolkit / S.I. Brus, E.O. Bublyk // Finance of Ukraine. 2017. P. 76–90.
3. Halushchak V.V. Insurance of credit risks / V.V. Galushchak // Economic sciences. Issue 16. Part 1. 2016. P. 105–107.
4. Kovalenko V.V. Diagnostics of credit risk and its influence on credit activity of banks of Ukraine / V.V. Kovalenko, O.M. Zveryakov, D.S. Gaidukovich // Finance of Ukraine. 2016. P. 83–98.
5. Mishchenko V.I. Credit risk management on the basis of improving the provision of bank loans / V.I. Mishchenko, S.V. Mishchenko // Financial Space. 2015. No. 2. P. 77–84.
6. Volkova V.V. Methodical aspects of risk management of the bank's loan portfolio. Economics and management organization. 2016. No. 1(21). P. 45–52.
7. Hladkykh D.M. Risks and threats to the banking security of Ukraine according to the results of 2014. Bulletin of the National Bank of Ukraine. 2015. No. 4. P. 14–23.
8. Hrushko V.I. Optimizing the structure of the credit portfolio of a commercial bank. Bulletin of the National Bank of Ukraine. 2014. No. 2. P. 28–32.
9. Zhukova N.K. Problems of managing the credit portfolio of commercial banks. Economic journal. 2013. No. 1. P. 70–72.
10. Bielova I.V. Implementation of new requirements for credit risk assessment in Ukrainian banks / I.V. Bielova, I.S. Biletska // International scientific journal: collection of scientific papers. 2016. No. 10 (20), Volume 2. P. 47–49. URL: <https://www.inter-nauka.com/issues/2016/10/1592>
11. Frank H. Knight. Risk, Uncertainty and profit. Boston and New York Houghton Mifflin company, The riverside press Cambridge, 1921. URL: <https://fraser.stlouisfed.org/files/docs/publications/books/risk/riskuncertaintyprofit.pdf>
12. National Bank of Ukraine. URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=123415
13. Milai A.O. Credit and settlement operations: training. manual. K.: MAUP, 2004. 204 p.
14. Illiashenko S. Credit risks and creation of reserves for their coverage // Bulletin of the NBU. 1997. No. 7. P. 39–41.
15. Law of Ukraine «On Insurance» 1909-IX dated November 18, 2021. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1909-20#Text>
16. Ivasiv B.S., Klapkiv M.S. Economic meaning and forms of credit insurance // Bulletin of the National Bank of Ukraine. 1998 No. 5. P. 51–52.
17. Law of Ukraine «On Pledge» // Bulletin of the Verkhovna Rada of Ukraine. 1992. No. 47. Article 642. Document 2654-XII, current edition dated 06.10.2021, basis — 1630-IX.
18. Daniel de Върса. Important developments in treatment of credit insurance under EU banking rules (2022). International Credit Insurance Surety Association. URL: <https://icisa.org/news/important-developments-in-treatment-of-credit-insurance-under-eu-banking-rules/>

Горобінська Ірина Владиславівна

*кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри фінансів, обліку і аудиту
Національний транспортний університет*

Gorobinska Iryna

*PhD, Senior Lecturer of the
Department of Finance, Accounting and Audit
National Transport University
ORCID: 0000-0001-9670-7198*

Теслюк Наталія Петрівна

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, обліку і аудиту
Національний транспортний університет*

Tesliuk Nataliia

*PhD, Associate Professor of the
Department of Finance, Accounting and Audit
National Transport University
ORCID: 0000-0002-0338-9088*

Наконечна Світлана Анатоліївна

*старший викладач кафедри фінансів, обліку і аудиту
Національний транспортний університет*

Nakonechna Svitlana

*Senior Lecturer of the Department of Finance, Accounting and Audit
National Transport University
ORCID: 0000-0003-0507-4116*

DOI: 10.25313/2520-2294-2022-10-8358

ОЦІНЮВАННЯ ДИНАМІКИ ПОКАЗНИКІВ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ВАНТАЖНОГО АВТОМОБІЛЬНОГО ТРАНСПОРТУ В УКРАЇНІ

ASSESSMENT OF FINANCIAL STABILITY INDICATORS DYNAMICS OF TRUCK TRANSPORT ENTERPRISES IN UKRAINE

Анотація. Стаття присвячена аналізу та оцінці динаміки показників фінансової стійкості підприємств вантажного автомобільного транспорту в Україні за період 2013–2020 рр. В ході дослідження проаналізовано ринок вантажних перевезень в Україні та визначено основні проблеми функціонування підприємств автомобільного транспорту. Оцінено тенденції зміни фінансових результатів діяльності, рівень рентабельності та збитковості, досліджено динаміку капітальних інвестицій підприємств вантажного автомобільного транспорту. Проаналізовано зміну необоротних та оборотних активів, власного та позикового капіталу, обсяги дебіторської та кредиторської заборгованості. Досліджено динаміку окремих показників стійкості підприємств, визначено співвідношення капітальних інвестицій та амортизаційних віграхувань, поточних та довгострокових зобов'язань, рівень фінансової автономності та загальної платоспроможності. За результатами дослідження встановлено, що обмеженням ресурсом для підприємств вантажного автомобільного транспорту залишаються

амортизаційні відрахування, а частка капітальних інвестицій є досить незначною. Транспортна галузь не залучає достатньої кількості прямих іноземних інвестицій для стимулювання розвитку та посилення конкурентоспроможності на ринку. Досліджуваний сектор є достатньо закритим для іноземного капіталу та власників, і розвивається, переважно, за рахунок внутрішніх ресурсів. В результаті дослідження встановлено, що діяльність автотранспортних підприємств, що займаються вантажними перевезеннями, характеризується домінуванням матеріаломісткості собівартості, недостатністю оборотного капіталу, великими розмірами дебіторської заборгованості, значною часткою матеріальних витрат в структурі операційних, що формує залежність від оборотного капіталу та системи розрахунків на підприємствах.

Ключові слова: вантажні перевезення, автотранспортні підприємства, фінансова стійкість.

Summary. The article is devoted to the analysis and assessment of the dynamics of indicators of the financial stability of road transport enterprises in Ukraine for the period 2013–2020. The research analyzed the market of freight transport in Ukraine and identified the main problems of the operation of road transport enterprises. The trends of changes in financial results of activity, the level of profitability and unprofitability were evaluated, the dynamics of capital investments of freight road transport enterprises were studied. Changes in non-current and current assets, equity and loan capital, amounts of receivables and payables were analyzed. The dynamics of individual sustainability indicators of enterprises were studied, the ratio of capital investments and depreciation deductions, current and long-term liabilities, the level of financial autonomy and general solvency was determined. According to the results of the study, it was established that depreciation deductions remain a limited resource for truck transport enterprises, and the share of capital investments is rather insignificant. The transport industry does not attract sufficient foreign direct investment to stimulate development and increase competitiveness in the market. The researched sector is quite closed to foreign capital and owners, and is developing mainly at the expense of domestic resources. As a result of the study, it was established that the activity of motor vehicle enterprises engaged in freight transportation is characterized by the dominance of the material intensity of the cost price, insufficient working capital, large amounts of receivables, a significant share of material costs in the structure of operating rooms, which forms a dependence on working capital and the settlement system at enterprises.

Key words: cargo transportation, motor transport enterprises, financial stability.

Постановка проблеми. Транспорт як ключова Обслуговуюча ланка знаходиться у багаторівневій залежності: від стабільності та прогнозованості попиту на транспортні послуги; від стану транспортної інфраструктури; від наявного технічного та організаційного рівня розвитку транспортних підприємств; від регуляторного та конкурентного середовища, яке формує можливості або перешкоди для реалізації підприємницького потенціалу. Позитивні чи негативні тенденції та умови на кожному із таких рівнів здійснюють відповідний синергетичний вплив на динаміку розвитку транспортної галузі. Особливо це стає актуальним зараз, коли критично трансформуються моделі споживання на ринках і, відповідно, змінюється транспортна логістика.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням тенденцій розвитку ринку вантажних автомобільних перевезень та питанням функціонування автотранспортних підприємств присвячували свої праці такі науковці: Лотоцька В. М. [2], Матвіїшин А. Й. [2], Никифорок О. І. [3], Попович П. В. [2], Стасюк О. М. [4], Чмирьова Л. Ю. [4], Федяй Н. О. [4], Шевчук О. С. [2] та інші.

Формулювання цілей статті. Основними завданнями даного дослідження є ґрунтовний аналіз та оцінювання динаміки показників діяльності

підприємств вантажного автомобільного транспорту України протягом 2013–2020 років.

Виклад основного матеріалу. Розвиток транспортної галузі України тісно пов'язаний як із загальними економічними тенденціями та динамікою сфер економіки, які обслуговує транспорт, так і внутрішньогалузевими чинниками та потенціалом. Посилює проблему недосконала та застаріла транспортна інфраструктура, яка загалом зорієнтована на задоволення сировинної спрямованості національної економіки.

Попри подолання триваючої кризи збитковості автотранспортних підприємств на ринку вантажних перевезень (сукупний чистий збиток у 2010–2016 рр. перевищив 6,3 млрд. грн.), їх рентабельність залишається низькою (+1,6% у 2020 р.), що не дозволяє формувати достатньо капіталу для фінансування розвитку (рис. 1).

Як засвідчують дані рис. 1, підгалузь вантажних автомобільних перевезень загалом була прибуткова протягом 2017–2020 рр., а чистий прибуток складав у 2017р. понад 700 млн. грн., у 2018р. — 942,3 млн. грн., у 2019 р. — 1755,3 млн. грн. та навіть у кризовому 2020 р. — 1431,3 млн. грн. Така позитивна динаміка досягалася за рахунок стійкого зростаючого тренду формування прибутку прибуткових підприємств. Так, обсяги

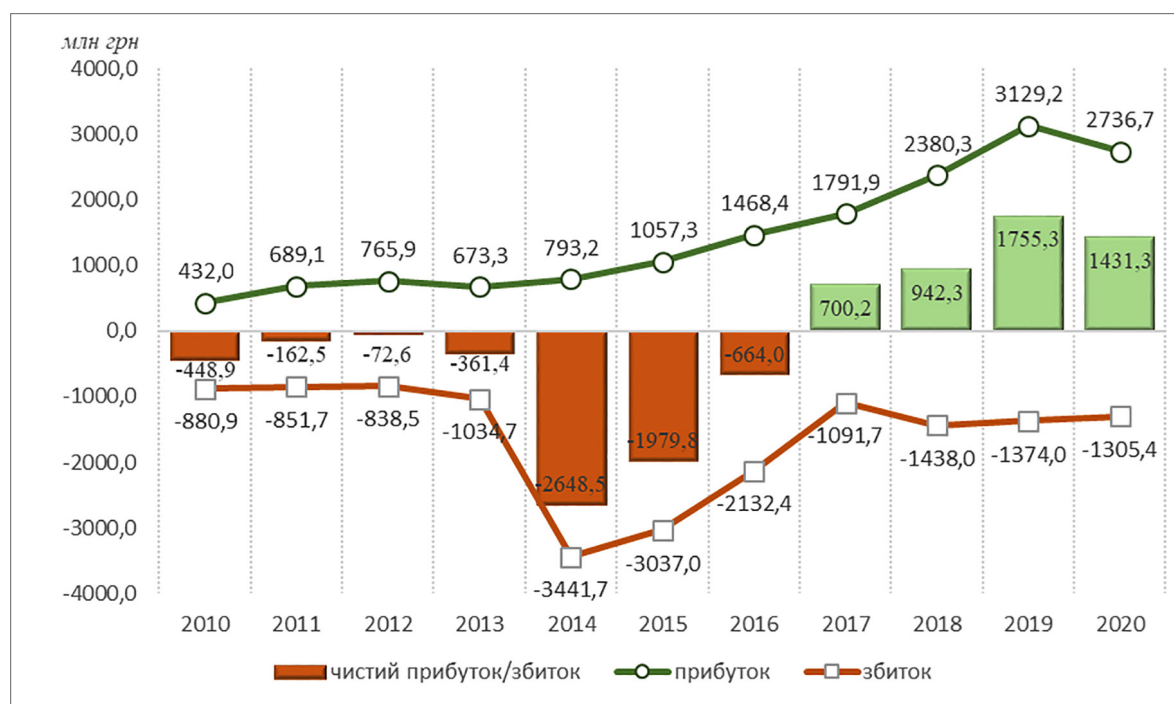


Рис. 1. Динаміка чистого прибутку підприємств вантажного автомобільного транспорту в Україні в 2010–2020 роках

Джерело: складено на основі [1]

їх чистого прибутку складала 2380,3 млн. грн. у 2018 р., 3129,2 млн. грн. у 2019 р., 2736,7 млн. грн. в 2020 р. А частка прибуткових підприємств зросла до понад 80% від їх загальної чисельності. Показово, що і чисельність підприємств в досліджуваній підгалузі також мала зростаючий тренд.

Відновлення прибутковості діяльності автотранспортних підприємств сприяло нарощенню ними капітальних інвестицій. Так, середньорічні обсяги капітальних інвестицій підприємств вантажних автомобільних перевезень складала 5104,8 млн. грн. упродовж 2017–2020 рр., що у 2,1 разу більше, ніж відповідні середньорічні обсяги капітальних інвестицій у попередні 4 роки (2013–2016 рр.). А рекордні обсяги капітальних інвестицій були у 2018 р., склавши 5778,9 млн. грн. (рис. 2).

Підприємствам, що займаються вантажними перевезеннями, хронічно не вистачає оборотного капіталу, що підвищує ризики для поточної діяльності та блокує можливості інвестування у стратегії їх розвитку. Так, загалом по таких підприємствах чистий оборотний капітал є від'ємним за останні 10 років, що вимагає запровадження сучасних інструментів фінансування їх діяльності, які будуть доступними та ефективними.

Проблема розрахунків за надані послуги з перевезень вантажів гостро стоїть перед досліджуваними галузевими підприємствами, оборотні ак-

тиви яких в середньому на 2/3 складаються із дебіторської заборгованості (рис. 3).

Загалом обсяги дебіторської заборгованості співставні, а в окремі роки перевищують обсяги усіх необоротних активів на автотранспортних підприємствах. Так, зокрема, у 2014 р. дебіторська заборгованість складала 10,0 млрд. грн., а необоротні активи — 9,6 млрд. грн., в 2018 р. їх обсяги були співставними і складала по 18 млрд. грн., в 2019 р. необоротні активи дещо перевищували дебіторську заборгованість (22,4 млрд. грн. проти 51,8 млрд. грн.), проте вже у 2020 р. заборгованість дебіторів майже на 2 млрд. грн. перевищувала необоротні активи. Це значною мірою пояснюється високим рівнем зношеності необоротних активів на транспортних підприємствах, який сягає 60–80% і, навіть, більше. І повільне їх оновлення та перехід на сучасні, більш економічні, більш екологічні та більш продуктивні транспортні засоби, приміщення та обладнання, суттєво обмежують потенціал розвитку таких підприємств та вимагають активних стимулів як з боку держави, так і власників та керівників автотранспортних підприємств.

В запасах акумульовано ще близько 20%, й, відповідно, високоліквідні активи достатньо обмежені. Така структура витрат потребує додаткового оборотного капіталу на сплату ПДВ та акцизів при здійсненні матеріальних витрат, хоча й

знижує реальне навантаження податком на додану вартість. В той же час підвищує залежність автотранспортних підприємств від рівня податкового навантаження прямими податками — на прибуток, на майно, на фонд оплати праці.

Більшість автотранспортних підприємств мають слабку фінансову стійкість, зокрема, їх власний капітал складає близько 30% від усього залученого капіталу (балансу), а позичковий капітал є переважно короткостроковим (рис. 4).

Зокрема, у 2013–2018 рр. обсяги власного капіталу були меншими навіть за обсяги довгострокових поточних зобов'язань. Якщо у 2013 р. власний капітал складав 3,8 млрд. грн., то довго-

строкові зобов'язання — 4,2 млрд. грн., у 2014–2017 рр. обсяги власного капіталу в 2–4 рази були меншими за довгострокові зобов'язання. Ключовим чинником цього були накопичені непокриті збитки автотранспортних підприємств, які фактично розмивали статутний та резервний капітали підприємств, підкреслюючи відсутність вільних власних ресурсів для фінансування навіть нормального функціонування, а тим більше стратегій розвитку.

Врахування домінуючого рівня поточних зобов'язань ще більше посилює вимоги до застосування ефективних механізмів управління розвитком підприємств на засадах фінансової стійкості

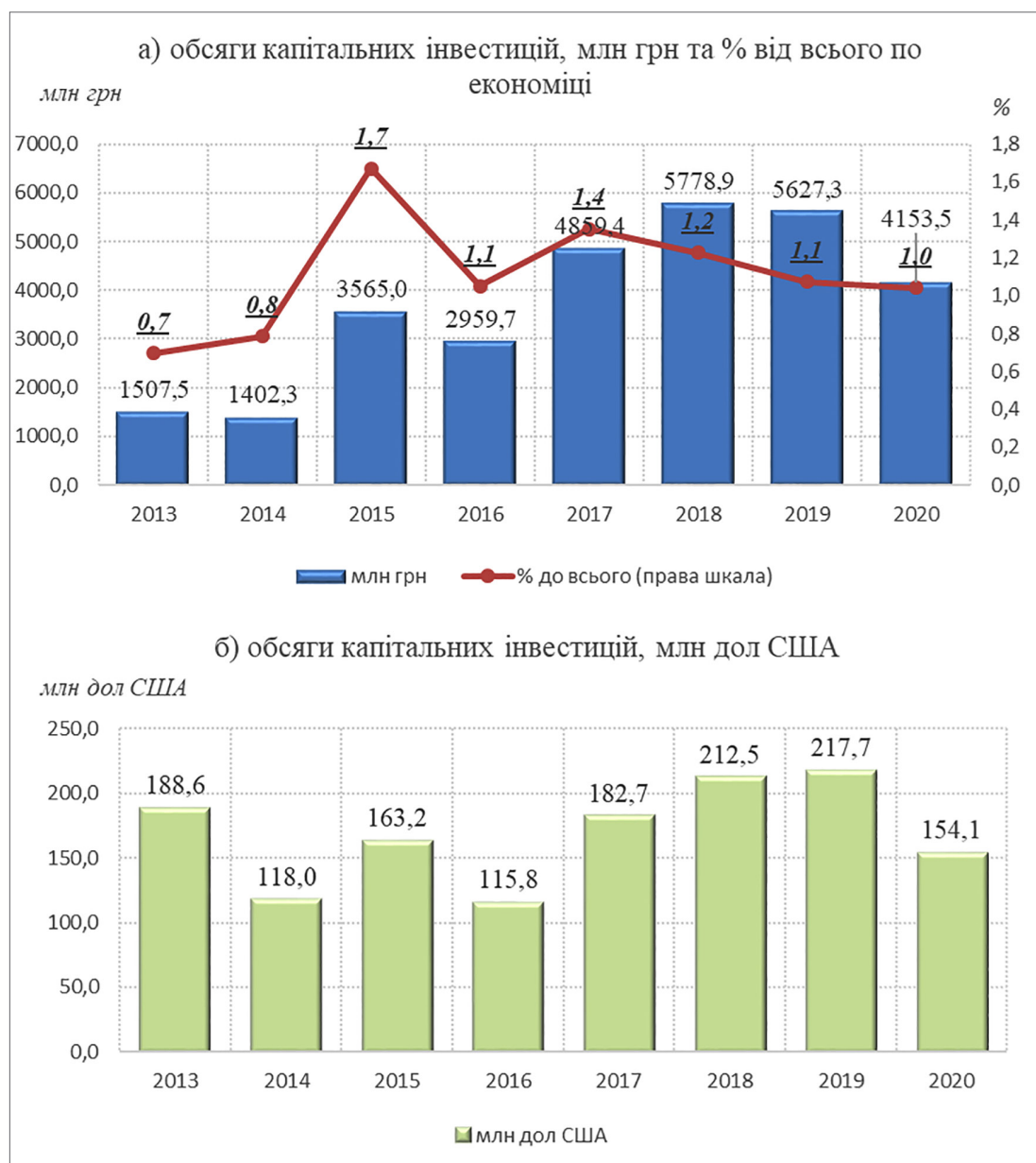


Рис. 2. Динаміка капітальних інвестицій підприємств, що займаються вантажними автомобільними перевезеннями в Україні в 2013–2020 роках

Джерело: власні розрахунки на основі [1; 5]

та достатності його фінансування. Так, у 2020 р. поточні зобов'язання на підприємствах, що займаються вантажними перевезеннями, у понад 8 разів перевищували довгострокові зобов'язання та забезпечення (рис. 5).

Це підкреслює необхідність врегулювання питання збитковості та накопичення непокритих збитків з метою послаблення їх тиску на потенціал розвитку підприємств. Це важливе завдання як на макрорівні — для державного регулювання та стимулювання, так і на рівні підприємств — для

удосконалення системи управління розвитком та забезпечення можливостей ефективного функціонування.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Тенденції розвитку ринку вантажних автомобільних перевезень засвідчують як позитивні, так і негативні напрями. Так, підприємства відновлюють виконання свого головного призначення — перевезення необхідних обсягів вантажів незалежно від їх видів, відстані, локалізації. При цьому зберігаються структурні проблеми та пере-

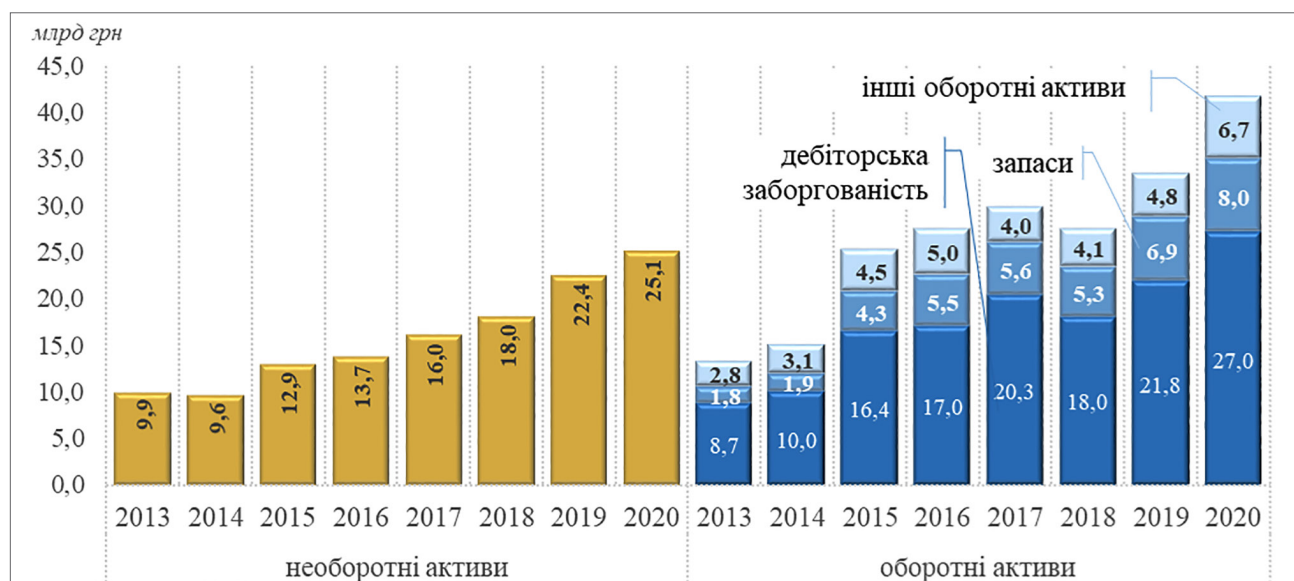


Рис. 3. Динаміка необоротних та оборотних активів підприємств галузі вантажного автомобільного транспорту України у 2013–2020 роках

Джерело: складено на основі [1]



Рис. 4. Динаміка власного та позичкового капіталу підприємств галузі вантажного автомобільного транспорту України у 2013–2020 роках

Джерело: складено на основі [1]

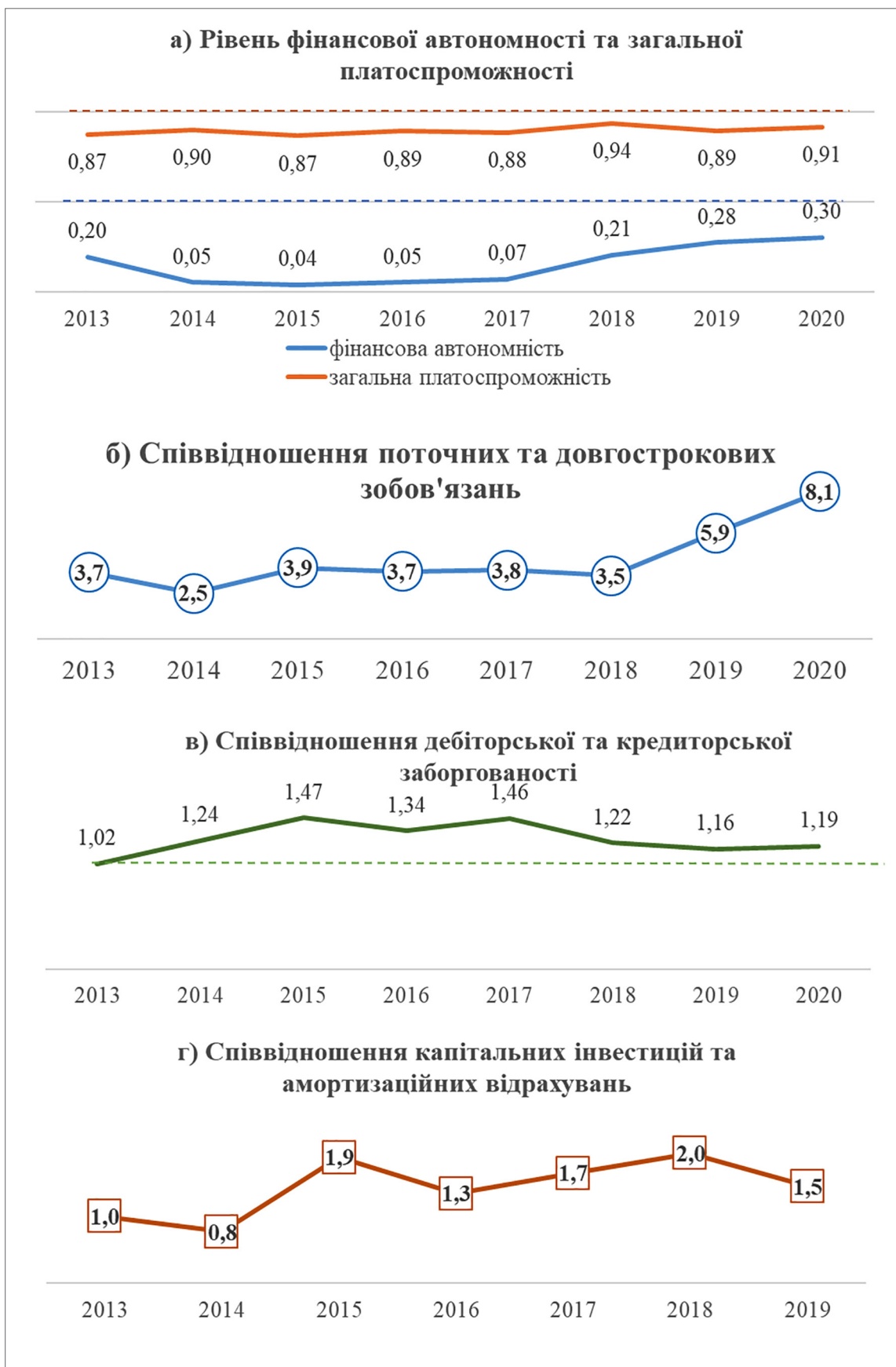


Рис. 5. Динаміка окремих показників стійкості підприємств, що займаються вантажними перевезеннями в Україні у 2013–2020 роках

Джерело: власні розрахунки на основі [1; 5]

шкоди для забезпечення сталого розвитку, серед яких: нераціональна структура операційних витрат, надмірна матеріаломісткість, низька інвестиційна активність, складна платіжна дисципліна та ризиковий рівень фінансової самостійності ав-

тотранспортних підприємств. Це потребує створення державного сприятливого ринкового середовища та системи стимулів, які надаватимуть можливості формувати достатньо ресурсів для якісного конкурентоспроможного розвитку.

Література

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Попович П.В., Шевчук О.С., Матвіїшин А.Й., Лотоцька В.М. Дослідження тенденцій розвитку ринку вантажних автомобільних перевезень у сучасних умовах. Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія: Технічні науки. 2016. № 2. С. 224–229. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vzhdtu_2016_2_35
3. Розвиток транспорту з метою відновлення і зростання української економіки: наукова доповідь / за ред.д.е.н. О.І. Никифорук; НАН України, ДУ «Ін-т ек. та прогнозув. НАН України». К., 2018. 200 с.
4. Стасюк О.М., Чмирьова Л.Ю., Федяй Н.О. Ринки вантажних та пасажирських перевезень в Україні: проблеми та тенденції. Ефективна економіка. 2020. № 9. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/9_2020/56.pdf
5. Статистичний щорічник України за 2020 рік. Державна служба статистики України. URL: http://ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2021/zb/11/Yearbook_2020.pdf

References

1. Ofitsiyni sait Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Popovych P.V., Shevchuk O.S., Matviishyn A.I., Lototska V.M. Doslidzhennia tendentsii rozvytku rynku vantazhnykh avtomobilnykh perevezen u suchasnykh umovakh. Visnyk Zhytomyrskoho derzhavnoho tekhnolohichnoho universytetu. Seria: Tekhnichni nauky. 2016. № 2. S. 224–229. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vzhdtu_2016_2_35
3. Rozvytok transportu z metoiu vidnovlennia i zrostannia ukrainskoi ekonomiky: naukova dopovid / za red.d.e.n. O.I. Nykyforuk; NAN Ukrainy, DU «In-t ek. ta prohnouzuv. NAN Ukrainy». K., 2018. 200 s.
4. Stasiuk O.M., Chmyrova L. Iu., Fediai N.O. Rynky vantazhnykh ta pasazhyrskykh perevezen v Ukraini: problemy ta tendentsii. Efektyvna ekonomika. 2020. № 9. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/9_2020/56.pdf
5. Statystychnyi shchorichnyk Ukrainy za 2020 rik. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. URL: http://ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2021/zb/11/Yearbook_2020.pdf

Дідур Сергій Володимирович

доктор економічних наук, професор,

професор кафедри обліку і фінансів

Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського

Didur Sergii

Doctor of Economic Sciences, Professor,

Professor of the Department of Accounting and Finance

Kremenchuk Mykhailo Ostrohradskyi National University

ORCID: 0000-0002-1134-2079

Глухова Валентина Іванівна

кандидат економічних наук, доцент,

завідувач кафедри обліку і фінансів

Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського

Glukhova Valentyna

PhD in Economics, Associate Professor,

Head of the Department of Accounting and Finance

Kremenchuk Mykhailo Ostrohradskyi National University

ORCID: 0000-0003-3120-9651

Водолазська Олександра Ігорівна

здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти

Кременчуцького національного університету

імені Михайла Остроградського

Vodolazska Oleksandra

Holder of the second (Master's) Level of higher Education

Kremenchuk Mykhailo Ostrohradskyi National University

ORCID: 0000-0002-9671-6964

DOI: 10.25313/2520-2294-2022-10-8326

ФОРМУВАННЯ ПОДАТКОВИХ ДОХОДІВ МІСЦЕВОГО БЮДЖЕТУ НА ОСНОВІ КОРЕЛЯЦІЙНО-РЕГРЕСІЙНОГО АНАЛІЗУ

FORMATION OF TAX REVENUES OF THE LOCAL BUDGET ON THE BASIS OF CORRELATION-REGRESSION ANALYSIS

Анотація. В умовах ринкової економіки місцевий бюджет є одним з важливих інструментів, за допомогою якого відбувається реалізація заходів соціально-економічного та політичного розвитку. Нині з місцевих бюджетів України частково здійснюється фінансування закладів освіти, культури, охорони здоров'я населення, соціального захисту, засобів масової інформації, також фінансуються різноманітні молодіжні програми, видатки по упорядкуванню населених пунктів. За роки незалежності України місцеві бюджети подолали певні етапи у своєму розвитку, за які їм вдалося вирішити багато проблемних питань. Однак до цього часу залишається невирішеними низка проблем, пов'язаних з формуванням місцевих бюджетів, від вирішення яких залежить подальший розвиток економіки країни та її регіонів. Реальні фінансові можливості місцевих органів влади надто обмежені, що, у свою чергу, є гальмівним фактором демократичних перетворень у державі.

У зв'язку з цим виникає об'єктивна потреба у створенні ефективного механізму формування доходів місцевих бюджетів, розробка якого потребує ретельного дослідження зв'язку і залежності загального обсягу доходів місцевих бюджетів від їх основних складових, що можливо реалізувати за допомогою використання регресійно-кореляційного аналізу.

Ключові слова: місцеві бюджети, податкові доходи, загальний фонд бюджету, економіко-математичне моделювання, кореляційно-регресійний аналіз.

Summary. In the conditions of a market economy, the local budget is one of the important tools, with the help of which measures of socio-economic and political development are implemented. Currently, the local budgets of Ukraine partially finance institutions of education, culture, public health, social protection, mass media, various youth programs, and expenses for the improvement of settlements are also financed. During the years of Ukraine's independence, local budgets overcame certain stages in their development, during which they managed to solve many problematic issues. However, until now, a number of problems related to the formation of local budgets remain unresolved, the further development of the economy of the country and its regions depends on their solution. The real financial capabilities of local authorities are too limited, which, in turn, is an inhibitory factor for democratic transformations in the state. In this regard, there is an objective need to create an effective mechanism for the formation of revenues of local budgets, the development of which requires a careful study of the connection and dependence of the total volume of revenues of local budgets on their main components, which can be implemented using regression-correlation analysis.

Key words: local budgets, tax revenues, general budget fund, economic-mathematical modeling, correlation-regression analysis.

Постановка проблеми. В сучасних умовах бюджетна політика держави відіграє важливу роль в забезпеченні економічного розвитку та соціальної стабільності в Україні. Очевидно, що реалізація бюджетних програм здійснюється відповідно до наявних ресурсів, які державні органи влади мають в своєму розпорядженні, тому необхідно звертати увагу на формування дохідної частини бюджету, неабияке значення при цьому має процес її прогнозування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У вітчизняній економічній науці дослідженню проблем удосконалення механізмів формування місцевих бюджетів присвячені праці сучасних учених-економістів: І.Ю. Єпіфанової, В.В. Зянька [1], І.І. Луніної [2], А.О. Нікітішина [3], І.З. Сторонянської [4], І.Я. Чугунова [5], В.М. Федосова, С.І. Юрія [6] та інших.

Відаючи належне напрацюванням вчених і фахівців, що займаються проблемами формування місцевих бюджетів, слід зауважити, що з прийняттям Податкового кодексу України та адаптації нашої країни до вимог і стандартів розвинених країн світу, практичні аспекти щодо формування доходів місцевих бюджетів потребують подальших поглиблених досліджень і науково-методологічних обґрунтувань.

Метою статті є дослідження теоретичних та практичних аспектів наповнення місцевих бюджетів податковими доходами та обґрунтування напрямів вдосконалення формування фондів грошових коштів органів місцевого самоврядування за допомогою методів та інструментів економіко-математичного моделювання.

Виклад основного матеріалу. Бюджет країни формується шляхом розподілу і перерозподілу доходів, що створюються в країні. Бюджетні кошти на всіх рівнях бюджетної системи України включають загальний і спеціальний фонди, причому переважає загальний фонд. Відносно доходної бази складовою частиною загального фонду є «всі доходи бюджету, крім тих, що призначені для зарахування до спеціального фонду бюджету» [7].

В сукупних доходах всіх місцевих бюджетів України також переважає загальний фонд. Так, у 2019 р. і 2020 р. загальний фонд місцевих бюджетів України становив відповідно 92,7% і 90,3% від усіх доходів місцевих бюджетів з міжбюджетними трансфертами (560,5 млрд. грн і 471,5 млрд. грн.) [8].

Доходи загального фонду місцевих бюджетів включають міжбюджетні трансферти, які виділяються з вишестоячих бюджетів для фінансового вирівнювання життєдіяльності територіальних громад, і податкові надходження, які акумулюються безпосередньо органами місцевого самоврядування і становлять їх фінансову базу. Частка трансфертів і податків у доходах загального фонду місцевого бюджету в значній мірі залежить від податкоспроможності регіону, громади.

Хоча для збалансування бюджетів використовуються у значних обсягах міжбюджетні трансферти з державного і місцевих бюджетів вищого рівня, роль податкових надходжень до бюджету залишається надзвичайно важливою, оскільки від

їх наповнення залежить формування фінансової бази місцевого самоврядування, а відповідно — розвиток територіальних громад [5].

Так, наприклад, доходи загального фонду місцевого бюджету м. Кременчука — важливого промислового центру Полтавщини, який є податкоспро-

Таблиця 1

Динаміка основних джерел наповнення податкових доходів загального фонду бюджету м. Кременчука за 2019 р., тис. грн.

Місяці	ПДФО	Плата за землю	Акцизний податок	Всього загальний фонд — податкові
	X_1	X_2	X_3	Y
січень	58627,5	13600,2	9100,2	86327,9
лютий	55230,4	13020,5	8950,3	86301,2
березень	57235,2	12895,7	9200,5	87931,4
квітень	56800,5	13600,2	8980,2	87980,9
травень	54790,2	13900,5	8960,7	87125,0
червень	56005,0	13800,2	8969,5	86774,7
липень	57008,2	13500,7	8970,2	87200,5
серпень	56230,9	13925,5	8880,9	87939,4
вересень	56750,5	13720,4	9100,5	88000,2
жовтень	58450,9	13810,2	8990,6	88251,7
листопад	57880,0	13725,6	8700,5	88450,1
грудень	56944,5	14078,8	8845,1	90565,2

Таблиця 2

Математичні характеристики моделі

Регресійна статистика	
Множинний R	0,943085
R-квадрат	0,904941
Нормований R-квадрат	0,030544
Стандартна похибка	1134,93
Спостережень	12

Таблиця 3

Дисперсійний аналіз

	df	SS	MS	F	Значення F
Регресія	3	4310611	1436870	1,115525	0,398312
Залишок	8	10304531	1288066		
Всього	11	14615142			

Таблиця 4

Дисперсійний аналіз

Показники	Коефіцієнти	Стандартна похибка	t-статистика	P-значення	Нижнє 95%	Верхнє 95%	Коефіцієнти	Стандартна похибка
Y	78367,48	39574,8	1,980237	0,083018	-12892,2	169627,1	-12892,2	169627,1
Змінна X_1	0,247886	0,296485	0,836081	0,427374	-0,43581	0,931581	-0,43581	0,931581
Змінна X_2	1,047798	1,133786	0,924158	0,382433	-1,56672	3,662313	-1,56672	3,662313
Змінна X_3	-2,11804	3,102987	-0,68258	0,514147	-9,27354	5,037461	-9,27354	5,037461

можним протягом тривалого часу — за 2019–2020 рр. склали 95–96,5% всіх його доходів відповідно, а податкові надходження в доходах загального фонду (без міжбюджетних трансфертів) — 97–98% [8].

У наповненні бюджету міста провідне місце займають такі джерела: податок з доходів фізичних осіб (ПДФО), плата за землю у складі місцевих податків і зборів, акцизний податок, який справляється до місцевих бюджетів згідно Бюджетного кодексу України [7].

Для цього використовуємо дані звітності податкових доходів загального фонду бюджету у м. Кременчук (табл. 1).

На основі даних таблиці 3 проводимо регресійно-дисперсійний аналіз лінійної моделі залежності загального фонду від основних податків (табл. 2, табл. 3, табл. 4) [3].

В результаті подальшого аналізу побудовані графіки підбору змінних X_1 – X_3 . (рис. 1, 2).

Як показують результати, всі параметри даної моделі, що перевіряються, статистично значущі для відповідного рівня значимості. Зокрема, коефіцієнт детермінації R^2 вказує на те, що варіація джерел наповнення пояснюється варіацією аналізованих складових загального фонду на 90,5%. Решта 9,5% залежать від інших факторів, включаючи стохастичну компоненту. Величина F-критерію Фішера перевищує критичне значення F-розподілу для рівня довіри ($F_{розр} = 14,2$, $F_{крит} = 4,45$), що свідчить про адекватність побудованої моделі в цілому, а також про можливість використання даної моделі для прогнозу [2].

Загальний текстовий запис отриманої регресійної моделі при правильному виконання процедури матиме такий вигляд:

$$Y = 78367,48 + 0,247886X_1 + 1,047798X_2 - 2,11804X_3,$$

$$XR^2 = 0,948095,$$

$$R^2_{норм} = 0,904941,$$

$$F_{розр} = 14,15525.$$

Таким чином, за результатами побудованої моделі можемо зробити висновок, що при збільшенні об'ємів ПДФО, плати за землю, акцизного податку на 1 грн загальна сума податкових доходів загального фонду збільшиться відповідно до вказаних коефіцієнтів при факторних показниках.

Дана модель може стати одним із джерел планування податкових доходів загального фонду місцевого бюджету, а також дозволяє виявити залежність між зростанням окремих податків та сукупною сумою податкових доходів загального фонду місцевого бюджету [4].

Висновки. У результаті проведеного дослідження було визначено, що податкові доходи загаль-

ного фонду превалюють у всіх доходах місцевих бюджетів без міжбюджетних трансфертів. За допомогою кореляційно-регресійного аналізу встановлено, які саме податки найбільше впливають на формування цієї найважливішої складової доходів місцевих бюджетів. Побудова моделі на прикладі бюджету м. Кременчука встановлює рівень залежності податкових доходів загального фонду від ПДФО, акцизного податку і плати за землю та сприятиме більш обґрунтованому формуванню прогнозних показників доходів місцевого бюджету.

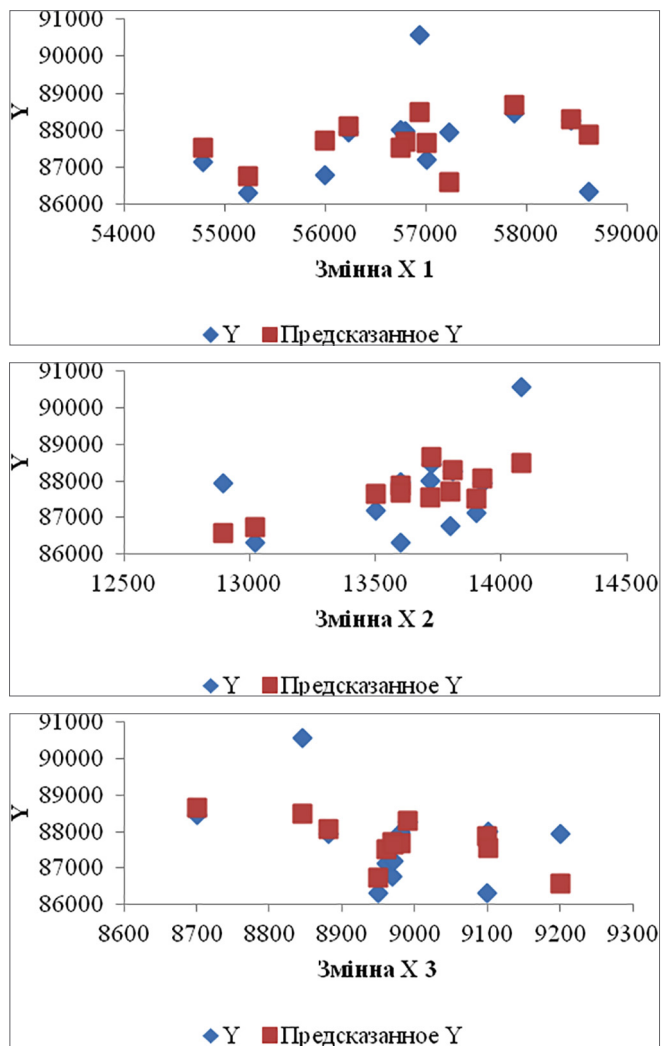


Рис. 1. Графіки підбору змінних X_1 – X_3

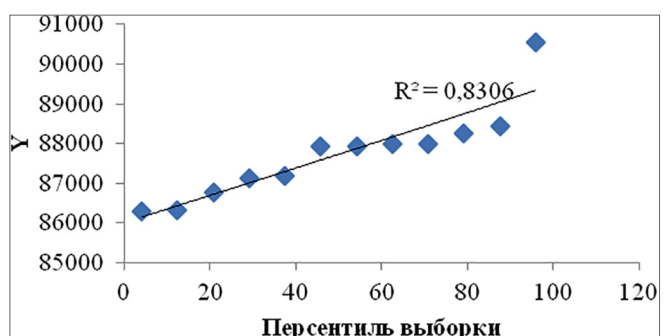


Рис. 2. Графік нормального розподілу

Література

1. Зянько В.В., Єпіфанова І.Ю. Фінансовий аналіз та звітність: Практикум. Вінниця: ВНТУ. 2018. 83 с.
2. Луніна І.І. Місцеві бюджети України: пошук нових підходів до проведення реформ. Економіка України. 2016. № 3. С. 31–40.
3. Нікітішин А.О. Основні напрями вдосконалення механізму податкового регулювання. Ефективна економіка. 2016. № 2. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4789>
4. Механізми адміністративно-фінансової децентралізації: світові практики та напрямки їх імплементації в Україні: наукова доповідь. наук. редактор І.З. Сторонянська. Львів: ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М.І. Долишнього НАН України», 2018. 106 с.
5. Бюджетно-податкова політика у системі регулювання економіки: монографія. За заг. ред. І.Я. Чугунова. К.: ГлобусПресс, 2018. 354 с.
6. Бюджетна система: підручник. За ред. В.М. Федосова, С.І. Юрія. К.: Центр учбової літератури, 2012. 871 с.
7. Бюджетний кодекс України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17#Text>
8. Офіційний сайт «Відкритий бюджет». URL: <https://openbudget.gov.ua>

References

1. Zyanko V.V., Epifanova I. Yu. Financial analysis and reporting: Workshop. Vinnytsia: VNTU. 2018. 83 p.
2. Lunina I.I. Local budgets of Ukraine: search for new approaches to implementation of reforms. Ukraine economy. 2016. No. 3. P. 31–40.
3. Nikitishin A.O. The main directions of improvement of the mechanism of tax regulation. Efficient economy. 2016. No. 2. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4789>
4. Mechanisms of administrative and financial decentralization: global practices and directions of their implementation in Ukraine: scientific report. of science editor I.Z. Storonyanska Lviv: DU «Institute of Regional Studies named after M.I. Dolishnyi National Academy of Sciences of Ukraine», 2018. 106 p.
5. Budget and tax policy in the system of economic regulation: monograph. In general ed. AND I. Chugunova. K.: GlobusPress, 2018. 354 p.
6. Budget system: textbook. Under the editorship V.M. Fedosova, S.I. Yuriy. K.: Center of Educational Literature, 2012. 871 p.
7. Budget Code of Ukraine. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17#Text>
8. Official site «Open Budget». URL: <https://openbudget.gov.ua>

Желізняк Роман Йосифович
*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів
Національний університет «Львівська політехніка»*
Zhelizniak Roman
*PhD in Economics, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Finance
Lviv Polytechnic National University*
ORCID: 0000-0001-9033-4490

Побурко Олексій Ярославович
*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів
Національний університет «Львівська політехніка»*
Poburko Oleksiy
*PhD in Economics, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Finance
Lviv Polytechnic National University*
ORCID: 0000-0002-9140-4099

Сергеев Олег Миколайович
*старший викладач кафедри фінансів
Національний університет «Львівська політехніка»*
Serheiev Oleh
*Senior Lecturer of the Department of Finance
Lviv Polytechnic National University*
ORCID: 0000-0002-5918-9421

Адаменко Дар'я Вадимівна
*студентка
Національного університету «Львівська політехніка»*
Adamenko Daria
*Student of the
Lviv Polytechnic National University*

DOI: 10.25313/2520-2294-2022-10-8363

**ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ ПІДПРИЄМСТВ
ПІД ЧАС ПАНДЕМІЇ ТА У ВІЙСЬКОВИЙ ЧАС:
ДИНАМІКА ТА ТЕНДЕНЦІЇ**

**FINANCIAL RESULTS OF ENTERPRISES DURING
THE PANDEMIC AND WARTIME:
DYNAMICS AND TRENDS**

Анотація. Досліджено динаміку фінансових результатів українських підприємств, зокрема за видами їх економічної діяльності. Проаналізовано основні тенденції показників фінансових результатів за останні роки, представлено темпи зростання прибутку та збитків. Представлено ситуацію в різних секторах економіки та наведено найбільш стабільні галузі господарства за період карантину та війни. Розглянуто основні зміни в оподаткуванні підприємств під час введення воєнного стану в Україні. Проаналізовано податкові надходження за основними податками, а саме податок на прибуток підприємств та ПДВ у 2022 році. Запропоновано заходи підтримки суб'єктів господарювання, які спрямовані на забезпечення підвищення стійкості підприємств до мінливих умов навколишнього середовища.

Ключові слова: фінансові результати, прибуток, збиток, рентабельність, оподаткування підприємств.

Summary. The dynamics of the financial results of Ukrainian enterprises were studied, in particular by the types of their economic activity. The main trends of indicators of financial results in recent years were analyzed, the rates of growth of profits and losses are presented. The situation in various sectors of the economy is presented and the most stable sectors of the economy during the period of quarantine and war are given. The main changes in the taxation of enterprises during the introduction of martial law in Ukraine are considered. Tax revenues from the main taxes, namely corporate income tax and VAT in 2022, were analyzed. Support measures for business entities are proposed, which are aimed at increasing the resilience of enterprises to changing environmental conditions.

Key words: financial results, profit, loss, profitability, taxation.

Постановка проблеми. В сучасних умовах діяльність суб'єктів господарювання спрямована отримання максимально можливої економічної вигоди, що знаходить свій прояв у фінансових результатах. Дослідження ефективності роботи підприємств на основі даних про їх прибуток (збиток) та рентабельність завжди буде актуальним, оскільки функціонування підприємств значно впливає на добробут населення країни та на економічну ситуацію в країні загалом через механізм сплати податків. У 2022 році економічна стійкість суб'єктів господарств та держави загалом в умовах протистояння чимало залежить від активізації діяльності підприємств та сприянню держави в їх розвитку, оскільки суб'єкти господарювання наповнюють бюджет та створюють нові робочі місця.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Багато науковців займаються питанням тенденцій та змін фінансових результатів українських підприємств, серед них: Пеняк Ю.С. [2], Коптева Г.М. [8], Журавльова Т.О. [9]. Особливості оподаткування підприємств, в тому числі в умовах воєнного стану вивчали Крисоватий А.І., Курило О.Б., Синютка Н.Г., Познякова О.І. [15], Стояненко І.В. [10], Урікова О.М. [11], Маркович І.Б. [12].

Формулювання цілей статті. Головною метою цього дослідження є визначення сучасного стану та тенденцій отримання фінансових результатів, визначення стійких та прибуткових галузей економічної діяльності. Дослідити важливість стимулювання та мотивації підприємств під час воєнного стану.

Виклад основного матеріалу. Одним із завданням аналізування фінансових результатів є вияв-

лення збільшення або зменшення ефективності господарювання.

Розглянемо фінансові результати до оподаткування за видами економічної діяльності протягом 2017–2021 рр. (табл 1).

Як видно з табл. 1, фінансові результати до оподаткування протягом досліджуваного періоду збільшуються, що є позитивним в діяльності підприємств. Прибуток до оподаткування підприємств у 2021 році становив 1 119 261,7 млн. грн, що більше на 844 430,1 млн. грн або 307,25% у 2017 році. Стабільне зростання спостерігається з початку досліджуваного періоду до 2020 року. У 2020 році фінансові результати значно погіршилися — значення зменшилося на 54,4% порівняно з 2019 роком. Негативно на показник вплинула пандемія та карантин у 2020 році. Проте, таку ситуацію можна розглядати як можливість визначити, які галузі зазнають значного впливу зовнішніх факторів. Кількість збиткових підприємств зросла у цей рік майже на 30%, що є значним ударом по стабільності українського ринку та економіці загалом. Найкращі результати в цей складний рік продемонструвала фінансова та страхова діяльність (196 913 млн. грн), сільське, лісове та рибне господарство (82 230,6 млн. грн), оптова та роздрібна торгівля (45 272 млн. грн). Варто зауважити, як сильно зросла прибутковість підприємств, що відносяться до охорони здоров'я та надання соціальної допомоги, що пов'язано із зростанням попиту населення внаслідок пандемії — фінансовий результат до оподаткування порівняно з 2019 роком зріс на 17 625,2 млн. грн або 885,33%. У 2021 році фінансовий результат

Таблиця 1

Фінансові результати до оподаткування за видами економічної діяльності у 2017–2021 роках, млн. грн

Вид економічної діяльності:	Роки					Відхилення (2021/2017), %
	2017	2018	2019	2020	2021	
Сільське, лісове та рибне господарство	69 344,1	71 478,5	94 041,4	82 230,6	239 982,5	246,07
Промисловість	87 461,7	154 138,2	166 753,2	-22 289,6	449 515,3	413,96
Будівництво	-3 535,8	6 433,9	15 974,8	-2 047,8	8 370,6	-
Оптова та роздрібна торгівля і ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	39 296,3	86 290,5	129 113,3	45 272,0	14 5861,9	271,18
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	-16 532,6	-22 661,6	14 414,8	17 013,3	31 246,8	-
Тимчасове розміщування й організація харчування	1 976,8	2 886,5	4 648,0	-4 440,9	5 347,2	170,50
Інформація та телекомунікації	15 195,3	18 181,0	24 838,8	16 961,1	34 002,5	123,77
Фінансова та страхова діяльність	56 159,7	84 667,0	69 326,6	196 913,0	128 070,5	128,05
Операції з нерухомим майном	-15 430,7	16,3	47 317,5	-36 027,1	16 729,4	-
Професійна, наукова та технічна діяльність	45 611,6	26 147,7	84 025,1	-9 583,4	44 370,1	-2,72
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	-2 967,3	482,5	11 446,8	875,3	9 477,1	-
Освіта	121,5	178,6	377,7	143,8	126,7	4,28
Охорона здоров'я та надання Соціальної допомоги	320,4	1 249,3	1 990,8	19 616,0	8 466,7	2 542,54
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	-2 198,1	-496,1	120,3	-1 540,3	-2 608,4	18,67
Надання інших видів послуг	8,7	137,0	460,7	123,3	302,8	3 380,46
Усього	274 831,6	429 129,3	664 849,8	303 219,3	1 119 261,7	307,25

Джерело: складено авторами на основі [1]

підприємств дорівнює 1 119 261,7 млн. грн, що на 269,13% більше ніж у 2020 році, що вказує на швидку «реабілітацію» українських підприємств. Наприклад, підприємства з галузі промисловості займають найбільшу частку у формуванні загального значення, хоча у 2020 році галузь була збитковою (-22 289,6 млн. грн).

Розглянемо чистий прибуток та збиток українських підприємств протягом 2019–2021 рр. (рис. 1).

Із даних наведених на рис. 1, видно, що в 2020 році проти 2019 року чисті прибутки підприємств зменшилися з 349 497,7 млн. грн до 209 117,4 млн. грн (або на 40,1%), а вже в 2021 році зросли до 545 141,3 млн. грн, або ж на 56% порівняно з 2019 роком. Щодо збитків, то можна побачити негативну динаміку до збільшення у 2020 році з 94 767,9 млн. грн до 298 942 млн. грн (або 215,4%). У 2021 році кількість збиткових підприємств скоротилася та значення збитку

зменшилось до 92 183,6 млн. грн (на 2,7% менше ніж значення у 2019 році). Також можна спостерігати, що у 2020 році загальний фінансовий результат підприємств був від'ємним, оскільки підприємств зі збитками була переважна кількість, тобто підприємства отримали збиток у сумі 89 824,6 млн. грн. Проте, у 2020 році частка підприємств, які отримали прибуток, була більша (64,5%), ніж частка підприємств, яка отримала збиток (35,5%), що свідчить про те, що суми збитків були значно більшими за прибутки. Ситуація, що склалася з фінансовими результатами українських підприємств, за даними табл. 2, також зображена на рис. 1.

Необхідно розглянути рентабельність підприємств у розрізі видів економічної діяльності за 2019–2021 рр. (табл. 2) для кращого висвітлення теми.

Спостерігаємо, що у 2021 році найбільший рівень рентабельності притаманний таким галузям

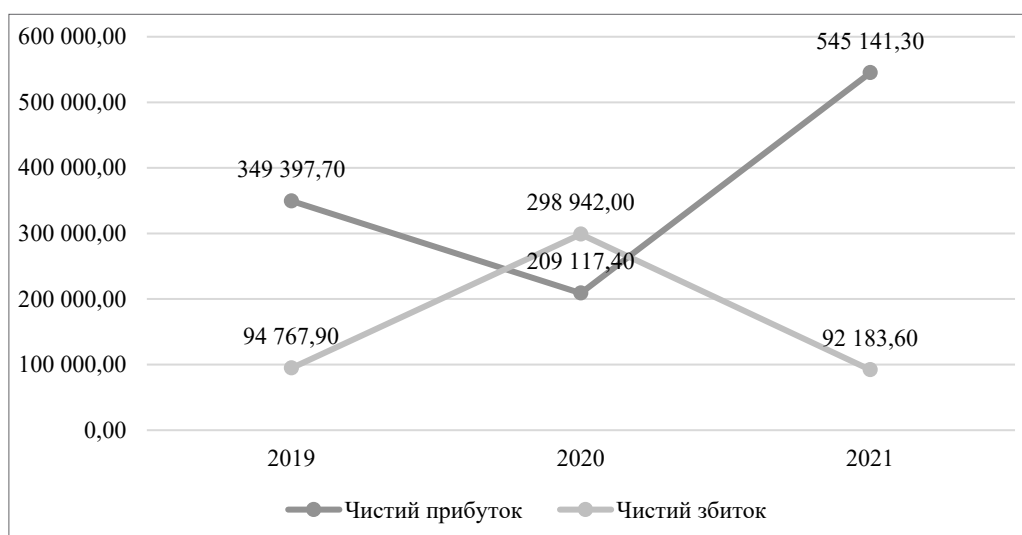


Рис. 1. Динаміка чистого прибутку (збитку) підприємств за 2019–2021 роки

Джерело: складено авторами на основі [1]

економіки України, як тимчасове розміщування й організація харчування (26,5%), операції з нерухомим майном (23,9%), оптова та роздрібна торгівля (19,3%) та інформація та телекомунікація (17,8%). Деякі види діяльності показали негативну рентабельність: освіта — (3,5%), надання інших видів послуг (–3,6%), мистецтво, спорт, розваги та відпочинок (–10%). Загалом спостерігається підвищення рівня рентабельності підприємств різних галузей економіки у 2021

році порівняно з 2019 роком (збільшення на 3%), що пов'язано зі збільшенням обсягу отриманого прибутку та зі зменшенням обсягу витрат підприємств. Також, бачимо, що рентабельність у 2020 році має від'ємне значення (–2,7%), що свідчить про падіння ефективності роботи, що пов'язано з пандемією.

Якщо говорити про функціонування підприємств у 2022 році, то за місяць війни український бізнес втратив більше, ніж за два роки пандемії

Таблиця 2

**Рентабельність всієї діяльності підприємств за видами економічної діяльності
за 2019–2021 роки, %**

Вид економічної діяльності	Роки		
	2019	2020	2021
Сільське, лісове та рибне господарство	-0,9	-1,6	6,9
Промисловість	6,6	-2,6	12,2
Будівництво	3,7	1,1	0,5
Оптова та роздрібна торгівля і ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	20,4	1,2	19,3
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	1,5	-6,2	1,4
Тимчасове розміщування й організація харчування	19,7	-19,3	26,5
Інформація та телекомунікації	18,6	8,2	17,8
Фінансова та страхова діяльність	11,5	12,2	9,4
Операції з нерухомим майном	37,3	-19,2	23,9
Професійна, наукова та технічна діяльність	14,4	-12,9	7,2
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	6,2	-0,4	10,1
Освіта	-0,7	-12,9	-3,5
Охорона здоров'я та надання Соціальної допомоги	5,1	4,8	0,2
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	5,2	-40,9	-10,0
Надання інших видів послуг	13,5	-0,4	-3,6
Усього	8,4	-2,7	11,4

Джерело: складено авторами на основі [1]

та обсяг завданої шкоди оцінити важко, оскільки бойові дії на території України тривають. На жаль, в доступі немає статистичної інформації щодо прибутковості (збитковості) підприємств за перше півріччя 2022 року.

Багато підприємств були змушені евакуюватися або припинити роботу. Навіть ті підприємства, що розташовані в більш безпечних регіонах, призупиняють свою діяльність через проблеми з логістикою та нестачу сировини. Але, українці швидко адаптуються та за два місяці війни реєстрація нового бізнесу наблизилась до 50% від довоєнного аналогічного періоду квітня 2021 року. Зокрема, адаптація до війни відбувалася швидше, ніж до пандемії — за два місяці війни було зареєстровано на 29% більше нових бізнесів, ніж у відповідний період квітня 2020 року. Загалом у період з 24 лютого по 24 квітня 2022 року було зареєстровано 14 420 нових підприємців, 22% з яких мають статус прибутковості [4].

В червні Міністерство фінансів повідомило, що від початку війни близько 17% бізнесу в Україні призупинили свою діяльність, а до 30% — частково втратили активність порівняно з довоєнним станом. Вже наприкінці липня стало відомо, що 692 підприємства були переміщені зі зони бойових дій в більш безпечні регіони, 477 з яких відновили свою роботу [5].

В середині березня Верховна Рада ухвалила закон, що передбачає велику кількість змін, таких як: спрощена система оподаткування для великого бізнесу, скасування акцизів на пальне та зниження ПДВ, звільнення ФОПів від сплати ЄСВ тощо. Відповідно до цього закону, великий бізнес може скористатися спрощеною системою оподаткування та сплачувати єдиний податок. Ліміт річного доходу підвищили з 10 млн. грн до 10 млрд. грн, обмеження щодо кількості працівників зняли, та встановили податок 2% від обігу незалежно від виду діяльності замість 20% ПДВ. Для підприємців першої та другої груп сплата ЄСВ стала добровільною.

Держава підтримує підприємства, оскільки вони забезпечують надходження до бюджету, та втрата грошових потоків є недопустимою, оскільки це послаблює здатність держави протистояти зовнішнім факторам. Наявність заборгованості, зокрема податкової, у підприємства стримує його розвиток. Розглянемо, як змінився податковий борг під час війни (табл. 3).

Наведені дані в табл. 3 свідчать про зростання обсягів загальної суми податкового боргу. Заборгованість у вересні 2022 року порівняно з 2021 роком зросла на 24,3% або на 25 555,6 млн. грн, що зв'язано із війною. Проте, темп зростання не такий великий і вже з початку квітня борг почав зменшуватись.

Оскільки даних про прибуток (збиток) підприємств за 2022 роки немає, розглянемо значення податкових надходжень до зведеного бюджету країни, а саме податок на прибуток підприємств та податок на додану вартість з вітчизняних товарів, що частково буде демонструвати наявність фінансових результатів в суб'єктів господарювання.

Така динаміка свідчить, що підприємства продовжують чесно та в повному обсязі сплачувати податки у цих складних умовах, наповнювати державний та місцеві бюджети. Надходження до зведеного бюджету за вісім місяців 2022 року становили 1 283 822,8 млн. грн, 7,55% та 11,54% з якого становлять податок на прибуток підприємств та ПДВ відповідно.

Сплата ПДВ за січень-вересень становила 148 173,9 млн. грн. Від податку на прибуток підприємств надійшло 96 984,1 млн. грн.

З початком повномасштабної війни функціонування бізнесу потребує нестандартних рішень. Необхідно докласти максимум зусиль, щоб український бізнес під час дії воєнного стану працював. Тому підтримка роботи українського бізнесу та прибуткових секторів економіки є важливим завданням для забезпечення економічної спроможності нашої країни під час воєнного стану. Чимало в цьому контексті вже зроблено, завдяки ініціативам Уряду та НБУ. Підприємства, що мають зараз статус

Таблиця 3

Податковий борг, млн. грн

	Станом на						Відхилення (2022/2021, вересень), %
	01.01.2021	01.09.2021	01.12.2021	01.01.2022	01.04.2022	01.09.2022	
Загальна сума податкового боргу (без врахування митних платежів)	103 967,9	105 327,9	111 791,3	105 726,7	133 132,4	130 883,5	24,3

Джерело: складено авторами на основі [6]

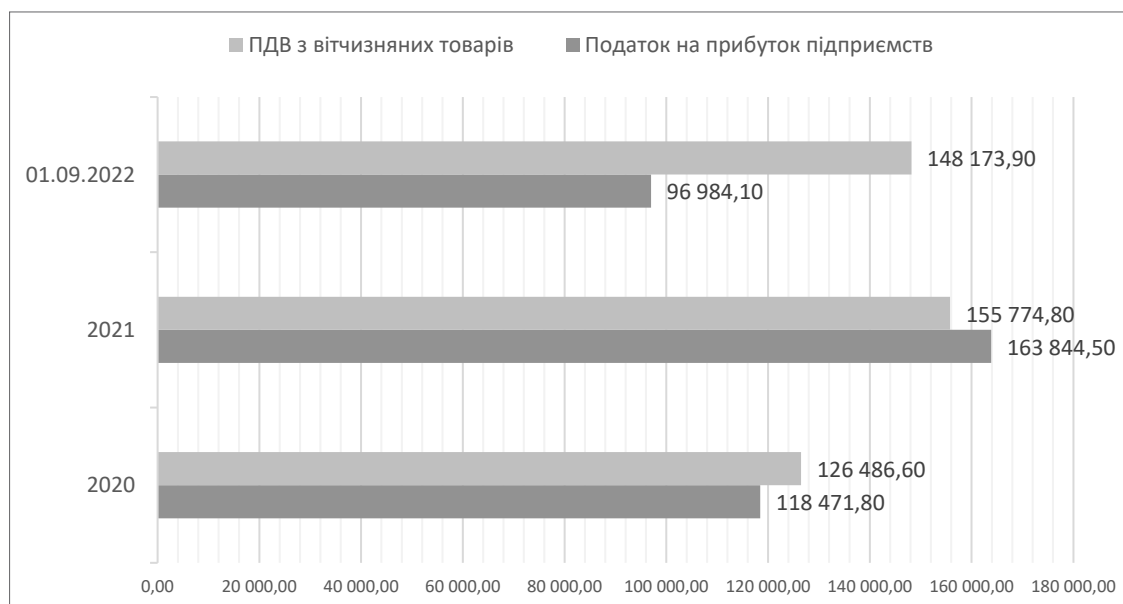


Рис. 2. Сплачений податок на прибуток підприємств та ПДВ до зведеного бюджету, млн. грн

Джерело: складено авторами на основі [7]

прибутковості, сплачують податки, створюють нові робочі місця, кредитуються, придбають обладнання, устаткування в лізинг тощо. Зокрема, дуже важливим є підтримка підприємств, що провадять інноваційну діяльність, оскільки вихід з кризи неможливий без інновацій. З метою поліпшення негативного впливу кризи, спричиненої війною, варто звернути увагу на дієві засоби підтримки суб'єктів господарювання з боку держави, зокрема:

- зменшити податкове навантаження на бізнес, запровадити нові інструменти його підтримки та удосконалити діючі;
- залучити до роботи максимальну кількість працездатного населення стимулюючи підприємства створювати нові робочі місця;
- підтримувати експортно-орієнтований бізнес, для зростання валютних надходжень до України;
- створення умов для розвитку експорту технологій інноваційної економіки;
- забезпечити перехід до інноваційної економіки.

Висновки. Можемо стверджувати, що економіка України у 2020 році зазнала збитків та різкого впливу зовнішніх факторів. Але навіть через певне обмеження можливості розвитку підприємств, у 2021 році простежується позитивна тенденція до збільшення фінансових результатів до оподаткування та прибутку підприємств. В поточному, 2022 році, війна спричинила багато негативних впливів на українське підприємництво — велика кількість підприємств припинила свою діяльність або в процесі її відновлення. Проте, робота українського бізнесу під час війни є особливо важливим джерелом наповнення держбюджету та створення робочих місць, тому держава наразі як ніколи підтримує бізнес. Не зважаючи на складну економічну ситуацію в країні, Уряд надає допомогу підприємствам. Звісно, повністю порахувати збитки країна зможе після закінчення війни, проте на сьогоднішній момент підприємства не заморозили свою діяльність й продовжують функціонувати.

Література

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <https://ukrstat.gov.ua>
2. Пеняк Ю. Тенденції показників фінансових результатів українських підприємств / Ю. Пеняк, А. Руденко // Економіка та суспільство. 2021. № 30.
3. Бочкарьова Т.О. Показники рентабельності підприємств різних галузей України та шляхи підвищення їх рівня / Т.О. Бочкарьова, Р.О. Кулинич, Н.Г. Пігуль // Економіка і суспільство. 2017. № 10. С. 188–193.
4. Відродження українського бізнесу в умовах війни: аналітика за 2 місяці. Децентралізація: веб-сайт. URL: <https://decentralization.gov.ua/news/14850>

5. У Мінфіні повідомили, яка частка бізнесу в Україні призупинила свою діяльність через війну. Слово і діло: аналітичний портал. URL: <https://bit.ly/3T8Vcb5>
6. Державна податкова служба України. URL: <https://tax.gov.ua>
7. Міністерство фінансів України. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/finance/>
8. Коптева Г.М. Сучасний стан та тенденції розвитку підприємств роздрібної торгівлі. Приазовський економічний вісник: електрон. наук. журнал. 2019. № 6 (17). С. 140–143.
9. Журавльова Т.О. Оцінка прибутковості вітчизняних підприємств. Інвестиції: практика та досвід. 2019. № 9. С. 24–28.
10. Стояненко І.В. Особливості оподаткування бізнесу в Україні в умовах воєнного стану / І.В. Стояненко, Н.В. Грабовська // International scientific and practical conference «Advancing in research, practice and education». 2022. С. 200–203.
11. Урікова О.М. Податкова система України в умовах війни / О.М. Урікова, К.М. Мицо // The 1 st International scientific and practical conference «Science and technology: problems, prospects and innovations» (October 19–21, 2022) CPN Publishing Group, Osaka, Japan. 2022. С. 446–474.
12. Маркович І.Б. Податкові інструменти підтримки підприємництва України в умовах війни. Трансформація національної, закордонної моделей економічного розвитку та законодавства в умовах воєнного часу: матеріали III Міжнародної науково-практичної конференції ВНУ ім. Лесі Українки, (27–29 червня 2022 року), м. Луцьк: СПД Гадяк Жанна Володимирівна, друкарня «Волиньполіграф». 2022. С. 66–67.
13. Крисоватий А. Електронна система виставлення рахунків-фактур ПДВ: приклад України / А. Крисоватий, О. Курило., Н. Синютка, О. Познякова // 2021 11th International Conference on Advanced Computer Information Technologies (ACIT). 2011. С. 238–241.

References

1. Oficijnyj sajт Derzhavnoji sluzhby statystyky Ukrainy. URL: <https://ukrstat.gov.ua>
2. Penjak Ju., Rudenko A. Tendenciji pokaznykiv finansovykh rezul'tativ ukrajins'kykh pidpryjemstv. Ekonomika ta suspil'stvo. 2021. № 30.
3. Bochkarjova T.O., Kulynych R.O., Pighulj N. Gh. Pokaznyky rentabel'nosti pidpryjemstv riznykh ghaluzej Ukrainy ta shljakhy pidvyshhennja jikh rivnja. Ekonomika i suspil'stvo. 2017. № 10. S. 188–193.
4. Vidrozdzhennja ukrajins'kogho biznesu v umovakh vijny: analityka za 2 misjaci. Decentralizacija: veb-sajt. URL: <https://decentralization.gov.ua/news/14850>
5. U Minfini povidomyly, jaka chastka biznesu v Ukraini pryzupynyla svoju dijal'nistj cherez vijnu. Slovo i dilo: analitychnyj portal. URL: <https://bit.ly/3T8Vcb5>
6. Derzhavna podatkovja sluzhba Ukrainy. URL: <https://tax.gov.ua>
7. Ministerstvo finansiv Ukrainy. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/finance/>
8. Koptjeva Gh.M. Suchasnyj stan ta tendenciji rozvytku pidpryjemstv rozdribnoji torghivli. Pryazovs'kyj ekonomichnyj visnyk: elektron. nauk. zhurnal. 2019. № 6 (17). P. 140–143.
9. Zhuravljova T.O. Ocinka prybutkovosti vitchyznjanykh pidpryjemstv. Investyciji: praktyka ta dosvid. 2019. № 9. S. 24–28.
10. Stojanenko I.V., Ghrabovs'jka N.V. Osoblyvosti opodatkuвання biznesu v Ukraini v umovakh vojennoho stanu. International scientific and practical conference «Advancing in research, practice and education». 2022. P. 200–203.
11. Urikova O.M., Myco K.M. Podatkova systema Ukrainy v umovakh vijny. The 1 st International scientific and practical conference «Science and technology: problems, prospects and innovations» (October 19–21, 2022) CPN Publishing Group, Osaka, Japan. 2022. P. 446–474.
12. Markovyh I.B. Podatkovi instrumenty pidtrymky pidpryjemnytva Ukrainy v umovakh vijny. Transformacija nacional'noji, zakordonnoji modelej ekonomichnogho rozvytku ta zakonodavstva v umovakh vojennoho chasu: materialy III Mizhnarodnoji nauko-vo-praktychnoji konferenciji VNU im. Lesi Ukrainky, (27–29 chervnja 2022 roku), m. Lucjk: SPD Ghadjak Zhanna Volodymyrivna, drukarnja «Volynjpolighraf». 2022. P. 66–67.
13. Krysovatty A., Kurylo O., Synyutka N., Pozniakova O. VAT Electronic Invoicing System: the Case of Ukraine 2021 11th International Conference on Advanced Computer Information Technologies (ACIT). 2011. P. 238–241.

Ливдар Марта Василівна

*кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів
Національний університет «Львівська політехніка»*

Lyvdar Marta

*PhD, Associate Professor of the Department of Finance
Lviv Polytechnic National University*

ORCID: 0000-0003-1925-7781

Поліщук Ірина Анатоліївна

*магістр кафедри фінансів
Національного університету «Львівська політехніка»*

Polishchuk Iryna

*Master of the Department of Finance
Lviv Polytechnic National University*

ORCID: 0000-0001-8593-1020

DOI: 10.25313/2520-2294-2022-10-8362

СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ГРОШОВО-КРЕДИТНОГО РИНКУ УКРАЇНИ

STATE AND PROSPECTS OF THE DEVELOPMENT OF THE MONEY AND CREDIT MARKET OF UKRAINE

Анотація. Стаття присвячена аналізу стану грошово-кредитного ринку України та перспективи його розвитку. Необхідною умовою для забезпечення стабільного економічного розвитку України є забезпечення стабільності національної грошової одиниці. Охарактеризовано етапи становлення та сучасний стан банківського сектору України.

Проте, введення карантинних обмежень (COVID-19), призвело до стрімкого зниження економічної активності у світі та Україні. Прогнозовано, що після рецесії 2020 р. завдяки прийнятим монетарним та фінансовим заходам відновиться зростання економіки. Але порівняно з кризою 2007–2009 рр. вплив монетарних інструментів є обмежений. Виділено, що основним інструментом монетарної політики є програми кількісного пом'якшення. Виокремлено пріоритетні цілі грошово-кредитної політики, а саме головним залишається підтримка цінової стабільності в державі, сприяння фінансової стабільності (у тому числі й стабільності банківської системи). Зазначено, що цінова стабільність полягає у збереженні купівельної спроможності національної валюти шляхом підтримання у середньостроковій перспективі низьких, стабільних темпів інфляції. Проаналізовано основні показники діяльності банків за останні п'ять років.

З початком війни у лютому 2022 року виокремлено, що банки з вітчизняним капіталом продовжують свою роботу без змін, а два банки з іноземним капіталом припинили свою діяльність (не мають банківську ліцензію). Наведено сукупні відомості по банківській системі України в цілому (сумарні показники по всіх українських комерційних банках, включаючи ті, що перебувають у державній власності). Проаналізовано динаміку змін сумарних пасивів українських комерційних банків. Виявлено, що для збільшення надійності українських банків в умовах кризи в Україні через несприятливі економічні умови (пандемію) було здійснено збільшення пасиву банків. Це сприяло зростанню довіри на грошово-кредитному ринку на Україні.

Здійснено аналіз динаміки основних показників й інструментів грошово-кредитного ринку, основні проблеми його розвитку та подано шляхи їх вирішення. Виявлено тенденції його розвитку та політики й обґрунтувати пропозиції щодо вирішення проблем ефективності роботи грошово-кредитного ринку в Україні.

Ключові слова: банк, Національний банк України, грошово-кредитний ринок, грошово-кредитна політика.

Summary. The article is devoted to the analysis of the state of the money market of Ukraine and the prospects for its development. A necessary condition for ensuring the stable economic development of Ukraine is to ensure the stability of the national monetary unit. The stages of formation and the current state of the banking sector of Ukraine are characterized.

However, the introduction of quarantine restrictions (Covid-19) led to a sharp decline in economic activity in the world and in Ukraine. It is predicted that economic growth will resume after the 2020 recession thanks to the adopted monetary and fiscal measures. But compared to the crisis of 2007–2009, the influence of monetary instruments is limited. It was highlighted that quantitative easing programs are the main tool of monetary policy. The priority goals of the monetary policy have been singled out, namely, the main one remains the support of price stability in the state, the promotion of financial stability (including the stability of the banking system). It is noted that price stability consists in preserving the purchasing power of the national currency by maintaining low, stable inflation rates in the medium term. The main indicators of banks' activity over the past five years have been analyzed.

Since the beginning of the war in February 2022, it has been singled out that banks with domestic capital continue their work without changes, and two banks with foreign capital have ceased their activities (do not have a banking license).

Aggregate information on the banking system of Ukraine as a whole is presented (total indicators for all Ukrainian commercial banks, including those that are state-owned). The dynamics of changes in total liabilities of Ukrainian commercial banks are analyzed.

The analysis of the dynamics of the main indicators and tools of the money market, the main problems of its development, and ways of solving them are presented. The trends of its development and policy are identified and the proposals for solving the problems of the efficiency of the money market in Ukraine are substantiated.

Key words: bank, National Bank of Ukraine, monetary market, monetary policy.

Постановка проблеми. Нестача фінансових ресурсів гальмує розвиток української економіки, обмежуючи можливості для розширення наявних суб'єктів підприємницької діяльності та впливає на зниження кредитного рейтингу країни загалом. Тому, в зв'язку з вище наведеними причинами необхідно здійснити аналіз стану та перспектив розвитку грошово-кредитного ринку України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Функціонування грошово-кредитного ринку, його теоретичні та практичні особливості функціонування досліджували вітчизняні та зарубіжні вчені: Б.П. Адамик, В.Д. Базилевич, Л.О. Баластрик, А.П. Данилевич та інші [2, с. 99]. Дослідженням теоретичних та практичних питань організації системи грошово-кредитної політики НБУ, пошуку найбільш оптимальних та ефективних рішень в системі управління банками займалися багато вітчизняних і зарубіжних вчених: А. Гальчинський, Е. Долан, К. Кемпбелл, В. Литвицький та ін. [10].

Метою статті є проаналізувати етапи становлення та сучасний стан розвитку грошово-кредитного ринку України. Виявити тенденції його розвитку та політики й обґрунтувати пропозиції щодо вирішення проблем ефективності роботи грошово-кредитного ринку в Україні.

Виклад основного матеріалу. Важливим складником фінансової політики є грошово-кредитна політика України. Від її ефективності залежить

й ефективне функціонування економіки, розвиток фінансового ринку нашої країни, забезпечення умов для її стабільного економічного зростання. Для цього грошово-економічна політика повинна орієнтуватися на умови України.

Для забезпечення стабільного економічного розвитку України необхідною умовою є забезпечення стабільності національної грошової одиниці. Що згідно Конституції нашої країни і є основною метою грошово-кредитної політики [1]. В свою чергу, економічні відносини, які складаються на грошово-кредитному ринку, повинні регулюватися законодавчо. Нормативне регулювання грошово-кредитного ринку України зображено на рис. 1.

Проаналізуємо етапи розвитку системи грошово-кредитного регулювання.

Підготовчий етап відбувся в період 1991–1992 років. В цей період в Україні ще застосовувалися командно-адміністративні методи управління. Тому її можливості в керуванні грошово-кредитною системою були досить обмежені [3].

Наступний період з 1992 по 1994 рр. (перший етап) характеризується також складними перехідними процесами в економічній системі нашої країни. Які були обумовлені не сформованістю інституційної основи грошово-кредитного регулювання та банківської системи. А Національний банк України не мав упорядкованої системи. В цей період основною метою грошово-кредитної політики було стимулювання економічного зростання та подолання інфляції [4].

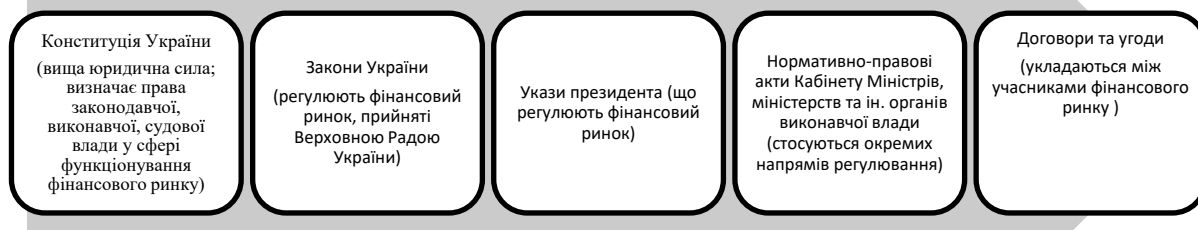


Рис. 1. Схема правового регулювання грошово-кредитного ринку України

Джерело: сформовано авторами на основі [2]

Під час другого етапу (1995–1999 рр.) стратегічною метою розвитку грошово-кредитної сфери України було подолання гіперінфляції (для зменшення темпу економічного спаду та знецінення національної валюти). В цей період проведено грошову реформу і введено свою власну постійну валюту — гривню. Саме тому, головним номінальним орієнтиром був валютний курс. Україна обрала режим валютних коридорів, які постійно переглядалися (якщо НБУ не був спроможним їх утримати) [3].

В 2000 р. розпочався третій етап грошово-кредитної політики та тривав до 2008 р. НБУ в цей період ставив наступні завдання та пріоритети у сфері грошово-кредитної політики: перехід до режиму прямого таргетування інфляції; підтримка економічного зростання та стабільності валютного курсу; перехід до повної конвертованості національної валюти. В цей період українська економіка перейшла у фазу зростання, а основою для цього стала лібералізація монетарної політики Національного банку [6].

У вересні 2008 р. розпочався сучасний етап розвитку грошово-кредитної політики — четвертий період, який характеризується проявом наслідків попередніх помилок у сфері регулювання грошово-кредитних відносин [3]. У 2014 р. відбувся перехід до гнучкого курсоутворення, монетарного таргетування та фіскального домінування. Вже у 2015–2016 рр. спостерігався перехід від монетарного до інфляційного таргетування (характеризується використанням плаваючого валютного курсу та перехід до активної процентної політики), який активно продовжувався використовуватися у 2017 р. [1].

Введення карантинних обмежень з метою запобігання поширенню гострої респіраторної хвороби COVID-19, призвело до стрімкого зниження економічної активності у світі та Україні (найстрімкіші за останні більше ніж 10 років). Очікувалося, що після рецесії 2020 р. завдяки прийнятим монетарним та фіскальним заходам відновиться зростання економіки. Але порівняно з кризою 2007–2009 рр. вплив монетарних інструментів є обмежений. Основним інструментом монетарної політики є програми кількісного пом'якшення. Пріоритетними цілями грошово-кредитної політики залишається підтримка цінової стабільності в державі, сприяння фінансової стабільності (у тому числі й стабільності банківської системи). Цінова стабільність полягає у збереженні купівельної спроможності національної валюти шляхом підтримання у середньостроковій перспективі низьких, стабільних темпів інфляції [8].

Здійснимо аналіз основних показників діяльності банків протягом 2018–2022 років.

Кількість комерційних банків України, у тому числі з іноземним капіталом наведено в табл. 1 [6].

Аналіз даних табл. 1 свідчить, що протягом останніх років (2018–2022 рр.) відбувається зменшення кількості банків, які мають банківську ліцензію (на 11 менше порівняно з початком проаналізованого періоду). Найбільш було зменшено їх кількість на початку звітного періоду у 2018–2019 рр., а протягом наступних років (2019–2022 рр.) зменшення коливалося. Кількість банків з іноземним капіталом протягом 2018–2020 рр. незначно зменшувалась, але на кінець аналітичного періоду (2021–2022 рр.) вони працювали без змін.

Таблиця 1

Аналіз кількості комерційних банків України протягом 2018–2022 років

Назва показника	на 1.01. 2018	на 1.01. 2019	на 1.01. 2020	на 1.01. 2021	на 1.01. 2022	Відхилення (+,-) звітного періоду до			
						2018– 2019	2019– 2020	2020– 2021	2021– 2022
Кількість банків, які мають банківську ліцензію	82	77	75	74	71	-5	-2	-1	-3
З них: з іноземним капіталом	38	37	35	33	33	-1	-2	-2	0
У тому числі з 100% іноземним капіталом	18	23	23	23	23	5	0	0	0

Джерело: сформовано авторами на основі [6]

Кількість банків з 100% іноземним капіталом на початку звітного періоду зростає (2018–2019 рр.) і протягом 2019 р. та першої половини 2022 р. вони стабільно працювали на грошово-кредитному ринку України.

З початком війни у лютому 2022 року кількість комерційних банків з іноземним капіталом незначно зменшилась (2 банки припинили свою діяльність на території).

Банки з вітчизняним капіталом продовжують свою роботу без змін, а два банки з іноземним капіталом припинили свою діяльність (не мають банківську ліцензію). Причиною цього є те, що Національний банк ухвалив рішення відкликати банківську ліцензію та ліквідувати банки, що перебувають під контролем Російської Федерації. Тому, НБУ вирішив ліквідувати два державні ро-

сійській банки: Сбербанк (який на 100% належить ПАТ «Сбербанк Росії») та Промінвестбанк (який на 99,77% належить Державній корпорації розвитку «ВЕБ.РФ»). Право приймати рішення про ліквідацію цих банків правлінням Нацбанку надає постанова від 24 лютого 2022 року № 19 «Про особливості припинення діяльності банків в умовах воєнного стану».

Нижче наведено сукупні відомості по банківській системі України в цілому (сумарні показники по всіх українських комерційних банках, включаючи ті, що перебувають у державній власності).

Згідно наведених відомостей по банківській системі України можна зробити висновки: протягом звітного періоду спостерігається збільшення використання активів банків на 717 570 млн. грн.

Таблиця 2

Кількість комерційних банків в Україні в 2022 році

	Кількість діючих банків	З них з іноземним капіталом	У тому числі з 100% іноземним капіталом
на 1.01.2022	71	33	23
на 1.02.2022	71	33	23
на 1.03.2022	69	31	22
на 1.04.2022	69	31	22

Джерело: сформовано авторами на основі [6]

Таблиця 3

Сумарні активи українських комерційних банків за 2018–2022 рр. (млн. грн)

	Активи (усього)	Надані кредити	Кредити суб'єктам господарювання	Кредити фізичним особам	Резерви за активними операціями банків
на 1.01.2018 р.	1336358	1042798	870302	170938	516985
на 1.01.2019 р.	1360764	1118618	919054	196634	555871
на 1.01.2020 р.	1494460	1033539	822020	206761	492069
на 1.01.2021 р.	1822814	963664	752503	199556	375459
на 1.01.2022 р.	2053928	1065347	795513	242633	278774

Джерело: сформовано авторами на основі [6]

(34, 94%) та зменшення резервів за активними операціями банків на 238211 млн. грн. (46,08%). Надані кредити збільшилися на кінець звітного періоду на 22549 млн. грн. (2,12%). З них: кредити суб'єктам господарювання зменшення на 74789 млн. грн. (8,59%) та кредити фізичним особам — збільшення на 71695 млн. грн. (29,55%).

На сьогоднішній день в умовах дефіциту фінансових ресурсів особливої уваги набуває формування банківських пасивів, їх оптимізація та управління ними.

Розглянемо динаміку складу пасивів банків України. Сумарні пасиви українських комерційних банків представлені у таблиці 4.

Аналіз даних табл. 4 показав наступне: пасиви українських комерційних банків зросли на 717570 млн. грн. (34,94%); прослідковується коливання статутного капіталу: зменшення з 2018 р. по 2019р. на 29845 млн. грн. (6,03%) та збільшення з 2019 по 2022 рр. на 16003 млн. грн. (3,32%); зростання зобов'язань банків на 625489 млн. грн. (34,78%); за 2018–2022 рр. зросли кошти суб'єктів господарювання на 354507 млн. грн. (46,74%) та кошти фізичних осіб на 248457 млн. грн. (34,18%).

Тобто, для збільшення надійності українських банків в умовах кризи в Україні через несприятливі економічні умови (пандемію) було здійснено збільшення пасиву банків. Це сприяло зростанню довіри на грошово-кредитному ринку на Україні (про це свідчить зростання коштів суб'єктів господарювання та коштів фізичних осіб на кінець звітного періоду (2018–2022 рр.)). Додаткові довід-

кові показники по банківській системі України за 2018–2022 рр. наведено в табл. 5.

Покращення рентабельності активів та капіталу українських банків на кінець звітного періоду (2018–2022 рр.) свідчить про ефективних рішень в системі управління банками протягом в цей період.

Повномасштабна війна Росії проти України призвела до глибокої кризи, що безумовно матиме негативні наслідки для фінансового сектору. Проте банківська система успішно протистоїть викликам війни: банки працюють безперебійно, зберігають ліквідність та продовжують кредитувати.

Висновки і перспективи подальших досліджень. В умовах трансформації ринкової економіки суттєвим є застосування такого інструменту грошово-кредитного регулювання, як норма обов'язкових резервів, що дає можливість гарантувати стабільність діяльності комерційних банків на основі забезпечення їхньої ліквідності. Інтервенції на валютному ринку є допоміжним інструментом Національного банку для накопичення міжнародних резервів, згладження надмірного коливання обмінного курсу. Належний рівень прозорості грошово-кредитної політики Національного банку України має забезпечити основне підґрунтя її ефективності щодо досягнення цінової стабільності — високу довіру суспільства та відповідність ринкових очікувань загальному сектору грошово-кредитної політики.

Є ще два фактори стабільності української банківської системи, які, утім, перебувають поза нею: чимало важить міжнародна фінансова підтримка

Таблиця 4

Сумарні пасиви українських комерційних банків за 2018–2022 рр. (млн. грн)

	Пасиви (усього)	Статутний капітал	Зобов'язання банків	Кошти суб'єктів господарювання	Кошти фізичних осіб
на 1.01.2018 р.	1336358	495377	1172761	403927	478565
на 1.01.2019 р.	1360764	465532	1205114	406166	508869
на 1.01.2020 р.	1494460	470712	1293606	498156	552592
на 1.01.2021 р.	1822814	479932	1612174	646491	682029
на 1.01.2022 р.	2053928	481535	1798250	758434	727022

Джерело: сформовано авторами на основі [6]

Таблиця 5

Додаткові довідкові показники по банківській системі України

	1.01.2018		1.01.2019		1.01.2020		1.01.2021		1.01.2022	
Рентабельність активів	-1,94%	-2.10	1,65%	-0.01	4,35%	-0.37	2,54%	-0.39	4,09%	+0,28
Рентабельність капіталу	-15,96%	-17.27	10,73%	-3.59	34,18%	-3.19	19,97%	-2.95	35,15%	+2.25

Джерело: сформовано авторами на основі [6]

України під час війни, яка в свою чергу заспокоює суб'єктів економічної діяльності як в Україні, так і за кордоном та довіра українців у свою державу та в свої банки.

Перспективою для подальших досліджень є дослідження заходів для підтримки стабільної діяльності банківської системи під час війни.

Література

1. Апарова О.В. Регулювання грошово-кредитної політики в Україні. Держава та регіони. Серія: Економіка і підприємництво. 2013. № 3. С. 150–156.
2. Григораш Т.Ф., Фоменко В.К., Пушечнікова А.О. Актуальні проблеми грошово-кредитного ринку України. Електронний науково-практичний журнал. Інфраструктура ринку. 2019. Вип. 31. URL: http://www.market-infr.od.ua/journals/2019/31_2019_ukr/1.pdf (дата звернення: 17.10.2022).
3. Дзюбалиук О. Грошово-кредитна політика як ключовий інструмент подолання фінансової кризи у розвинутих країнах. Банківська справа. 2013. № 6. С. 3–17.
4. Зануда А. Війна та банки: хто і як підтримує платежі та захищає гроші українців. URL: <https://www.bbc.com/ukrainian/features-61179588> (дата звернення: 17.10.2022).
5. Затверджено додаткові заходи для підтримки стабільної діяльності банківської системи. Національний банк України. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/zatverdjeno-dodatkovy-zahodi-dlya-pidtrimki-stabilnoyi-diyalnosti-bankivskoyi-sistemi> (дата звернення: 17.10.2022).
6. Кількість банків в Україні. Мінфін. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/banks/stat/count/> (дата звернення: 17.10.2022).
7. Матеріали офіційного сайту Національного банку України. URL: <http://www.bank.gov.ua/> (дата звернення: 17.10.2022).
8. Основні засади грошово-кредитної політики на 2021 рік та середньострокову перспективу. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/osnovni-zasadi-groshovo-kreditnoyi-politiki-na-2021-rik-ta-serednostrokovu-perspektivu> (дата звернення: 17.10.2022).
9. Україна ліквідує російські банки через агресію Росії. URL: <https://finclub.net/ua/news/ukraina-likviduiet-rosiiskiy-bank-choz-ahresii-rosii.html> (дата звернення: 17.10.2022).
10. Швець О.Ю. Вплив політики на стан грошово-кредитного ринку України в сучасних умовах трансформації банківської системи. Електронний журнал «Ефективна економіка». № 9. 2017. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=5776> (дата звернення: 17.10.2022).

References

1. Aparova O. V. (2013). *Reguluvannya hroshovo-kredytnoi polityky v Ukraini* [Regulation of monetary policy in Ukraine]. *Derzhava ta rehiony. Seriya: Ekonomika i pidpriemnytstvo*. 2013. No 3. P. 150–156.
2. Hryhorash T. F., Fomenko V. K., Pushechnikova A. O. (2019). *Aktualni problemy hroshovo-kredytneho rynku Ukrainy* [Actual problems of the money market of Ukraine]. *Elektronnyi naukovo-praktychnyi zhurnal. Infrastruktura rynku*. Vyp. 31. Available at: http://www.market-infr.od.ua/journals/2019/31_2019_ukr/1.pdf (accessed 17 October 2022).
3. Dziubaliuk O. (2013). *Hroshovo-kredytna polityka yak kliuchovy instrument podolannya finansovoi kryzy u rozvynutykh krainakh* [Monetary and credit policy as a key tool for overcoming the financial crisis in developed countries]. *Bankivska sprava*. No 6. P. 3–17.
4. Zanuda A. (2022). *Viina ta banky: khto i yak pidtrymuie platezhi ta zakhyshchaie hroshi ukrainsiv* [War and banks: who and how supports payments and protects the money of Ukrainians]. Available at: <https://www.bbc.com/ukrainian/features-61179588> (accessed 17 October 2022).
5. *Zatverdzheno dodatkovy zakhody dlia pidtrymky stabilnoi diialnosti bankivskoi systemy*. *Natsionalnyi bank Ukrainy* [Additional measures to support the stable operation of the banking system have been approved]. Available at: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/zatverdjeno-dodatkovy-zahodi-dlya-pidtrimki-stabilnoyi-diyalnosti-bankivskoyi-sistemi> (accessed 17 October 2022).
6. *Kilkist bankiv v Ukraini* [Number of banks in Ukraine]. *Minfin*. Available at: <https://index.minfin.com.ua/ua/banks/stat/count/> (accessed 17 October 2022).

7. Materialy ofitsiinoho сайtu Natsionalnoho banku Ukrainy [Materials of the official website of the National Bank of Ukraine]. Available at: <http://www.bank.gov.ua/> (accessed 17 October 2022).

8. Osnovni zasady hroshovo-kredytnoi polityky na 2021 rik ta serednostrokovuperspektyvu [Basic principles of monetary and credit policy for 2021 and the medium-term perspective]. Available at: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/osnovni-zasadi-groshovo-kreditnoyi-politiki-na-2021-rik-ta-serednostrokovu-perspektivu> (accessed 17 October 2022).

9. Ukraina likviduie rosiiski banky cherez ahresiiu Rosii [Ukraine liquidates Russian banks because of Russia's aggression]. Available at: <https://finclub.net/ua/news/ukraina-likviduie-rosiiski-banky-cherez-ahresiiu-rosii.html> (accessed 17 October 2022).

10. Shvets O. Yu. (2017). Vplyv polityky na stan hroshovo-kredytnoho rynku Ukrainy v suchasnykh umovakh transformatsii bankivskoi systemy [The impact of politics on the state of the money market of Ukraine in the modern conditions of transformation of the banking system]. Elektronnyi zhurnal «Efektyvna ekonomika». No 9. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5776> (accessed 17 October 2022).

Турило Анатолій Михайлович

*доктор економічних наук, професор, професор кафедри
фінансів суб'єктів господарювання та інноваційного розвитку
Криворізький національний університет*

Turylo Anatoliy

*PhD in Economics, Professor, Professor of the Department of
Finance of Business Entities and Innovative Development
Kryvyi Rih National University*

Турило Анатолій Анатолійович

*доктор економічних наук, професор, професор кафедри
економіки, організації та управління підприємствами
Криворізький національний університет*

Turylo Anatoliy

*PhD in Economics, Professor, Professor of the Department of
Economics, Organization and Enterprise Management
Kryvyi Rih National University*

Короленко Ріта Вікторівна

*кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри
фінансів суб'єктів господарювання та інноваційного розвитку
Криворізький національний університет*

Korolenko Rita

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of
Finance of Business Entities and Innovative Development
Kryvyi Rih National University*

DOI: 10.25313/2520-2294-2022-10-8328

ЕКОНОМІЧНИЙ БАЛАНС ВІДНОСНО ФІНАНСІВ, МЕНЕДЖМЕНТУ І АДАПТАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА

ECONOMIC BALANCE IS IN RELATION TO FINANCES, MANAGEMENT AND ADAPTATION OF ENTERPRISE

Анотація. У науковій публікації розглянуто актуальний аспект стосовно наукової і методико-прикладної сторони фінансово-економічної діяльності підприємства (і в принципі будь-якого суб'єкта підприємницької діяльності) відносно такого явища як економічний баланс.

Відмічено, що категорія «економічний баланс» практично не використовується в науковій сфері й господарській діяльності підприємств різних галузей економіки у відповідності з її науково прикладним змістом.

Оцінювання фінансово-економічного стану підприємства, процес його адаптації і в цілому вся система управління підприємством (менеджмент підприємства) відбуваються поза дослідження стану і динаміки економічного балансу.

У роботі дано визначення категорії «економічний баланс» і вказано на необхідності розглядати, формувати і оцінювати економічний баланс не тільки в цілому по підприємству, а і в різних його сферах. Зазначено, що економічний баланс потрібно класифікувати за ознакою часу на два види: діючий (реальний) економічний баланс і можливий (перспективний) економічний баланс і при цьому розкрити їх сутність.

У роботі доведено, що економічний баланс для будь-якого певного періоду розвитку суб'єкта господарювання має свої певні межі, а саме верхню і нижню межу (при цьому особливої уваги потребує нижня межа економічного балансу підприємства).

Запропоновано в практичній діяльності підприємства використовувати шкалу рівня економічного балансу.

Обґрунтовано, що динамічна властивість економічного балансу (зміна його рівня в часі) є основою появи й існування такого явища і терміна як економічне балансування. Економічне балансування «оживляє» економічний баланс і показує як в практичній діяльності підприємства реалізується економічний баланс. Економічне балансування відображає процес ефективності фінансово-економічної діяльності підприємства.

Доведено, що економічний баланс і економічне балансування виступають важливим інструментом процесу адаптації підприємства і в цілому загального менеджменту на ньому.

Ключові слова: фінансово-економічна діяльність, підприємство, економічний баланс, менеджмент, адаптація.

Summary. In a scientific publication an actual aspect is considered in relation to the scientific, methodical, applied side of financial and economic activity of enterprise in relation to such phenomenon as economic balance.

It is marked, that category «economic balance» practically is not used in a scientific sphere and economic activity of enterprises of different industries of economy in accordance with her scientifically applied maintenance.

The evaluation of the financial and economic state of enterprise, process of his adaptation and on the whole all control system by an enterprise (management of enterprise), take place for research of the state and dynamics of economic balance.

Determination of category is in process given «economic balance» and it is indicated on a necessity to examine, to form and estimate economic balance not only on the whole on an enterprise but also in his different spheres. It is marked that economic balance needs to be classified on the sign of time on operating (real) economic balance and possible (perspective) economic balance and here to expose their essence.

It is in process well proven that economic balance for any certain period of development of subject of ménage has his certain limits, namely overhead and lower (thus the special attention is needed by the lower limit of economic balance sheet).

It is suggested in practical activity of enterprise to use the scale of level of economic balance.

Reasonably, that dynamic property of economic balance (there is time history of his level) is basis of appearance and existence of such phenomenon and term as an economic balancing. The economic balancing «revives» economic balance and shows as economic balance will be realized in practical activity of enterprise. The economic balancing represents the process of efficiency of financial and economic activity of enterprise.

It is well proven that economic balance and economic balancing come forward as an important instrument of process of adaptation of enterprise and on the whole general management on him.

Key words: financial activity, enterprise, economic balance, management, economic activity, adaptation.

Постановка проблеми в загальному вигляді. Ринкова економіка розвивається на основі економічних законів. Одним із ключових об'єктивних економічних законів ринкової економіки є закон економічного балансу. Суть проблеми полягає в тому, що він не знайшов свого належного дослідження, особливо в практичній площині.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз наукових досліджень і публікацій в сфері фінансів і економіки показав, що питання економічного балансу, як важливої категорії за її сутністю та підходами щодо оцінювання відносно фінансово-економічної діяльності підприємства, в необхідному обсязі і за необхідної глибини не розглядалось [1–5].

Саме така обставина визначила мету даної роботи [6; 7; 8].

Формулювання цілей статті. Мета даної роботи зробити спробу розкрити значимість і сут-

ність категорії «економічний баланс» в діяльності підприємства: теоретичний і практичний його аспекти.

Виклад основного матеріалу дослідження. В економіці панує економічний баланс. Він у всьому: на всіх рівнях і у всіх сферах господарювання. Це навіть не потребує ні яких доказів, настільки це очевидно і аксіоматично.

Разом з тим об'єктивність і важливість економічного балансу в системі ефективного фінансово-економічного розвитку будь-якого суб'єкта господарювання не призвели до необхідного рівня дослідження і оцінки даної категорії.

Економічна наука, наука управління (наука менеджменту), що представлені різним спектром навчальної, навчально-методичної та наукової літератури, не розкривають предметно, комплексно і з відповідною глибиною безпосередньо сутність, методологію аналізу і оцінки, форми прояви і ос-

нови управління тощо таким виключно важливим явищем економіки як економічний баланс.

У даній роботі зроблено спробу розкрити окремі аспекти даної економічної проблеми для науки і практики.

Втрата підприємством економічного балансу призводить до значних негативних наслідків, а в критичних умовах і до банкрутства.

На наш погляд, економічний баланс підприємства, в загальному його трактуванні, — це об'єктивна економічна категорія, яка характеризує такий фінансово-економічний стан підприємства, при якому забезпечується його функціонування і розвиток під впливом постійно діючих чинників зовнішнього і внутрішнього середовища.

Економічний баланс будь-якого структурного підрозділу підприємства відрізняється від економічного балансу підприємства в цілому. Така відмінність визначається специфікою кожного структурного підрозділу підприємства і головне тим, що вони не мають самостійного виходу на зовнішній ринок і діють суто в межах стратегій і тактики загального розвитку підприємства.

Принциповим є те, що сукупність економічних балансів структурних підрозділів, у їх взаємодії, формують в інтегрованому виді загальний економічний баланс підприємства.

Зрозуміло, що дослідження економічного балансу на рівні структурного підрозділу є важли-

вою частиною загальної проблеми ефективного розвитку підприємства.

Економічний баланс можна класифікувати за ознакою часу на два види: діючий (реальний) і можливий (перспективний).

Діючий економічний баланс вказує на те, що певне підприємство в діючих умовах господарювання знаходиться в певній точці свого фінансово-економічного розвитку і має межі виходячи із існуючої (реальної) ресурсної бази.

Економічний баланс починається з фінансів, точніше з процесу планування і залучення фінансових ресурсів на підприємстві до ефективного використання всіх активів підприємства.

Можливий економічний баланс характеризує можливий діапазон рівнів економічного балансу в залежності від можливих змін в ресурсній базі підприємства і рівня її використання (тобто перспектив фінансово-економічного розвитку).

Вихід підприємства за межі діапазону економічного балансу (це стосується мінімального рівня економічного балансу) характеризує поняття і процес дисбалансу (економічного дисбалансу).

«Глибина» і час економічного дисбалансу визначають фінансовий стан і фінансово-економічні наслідки для підприємства (рис. 1).

Представлене в роботі визначення категорії «економічний баланс підприємства», що базується на закономірностях ринкової економіки і умо-

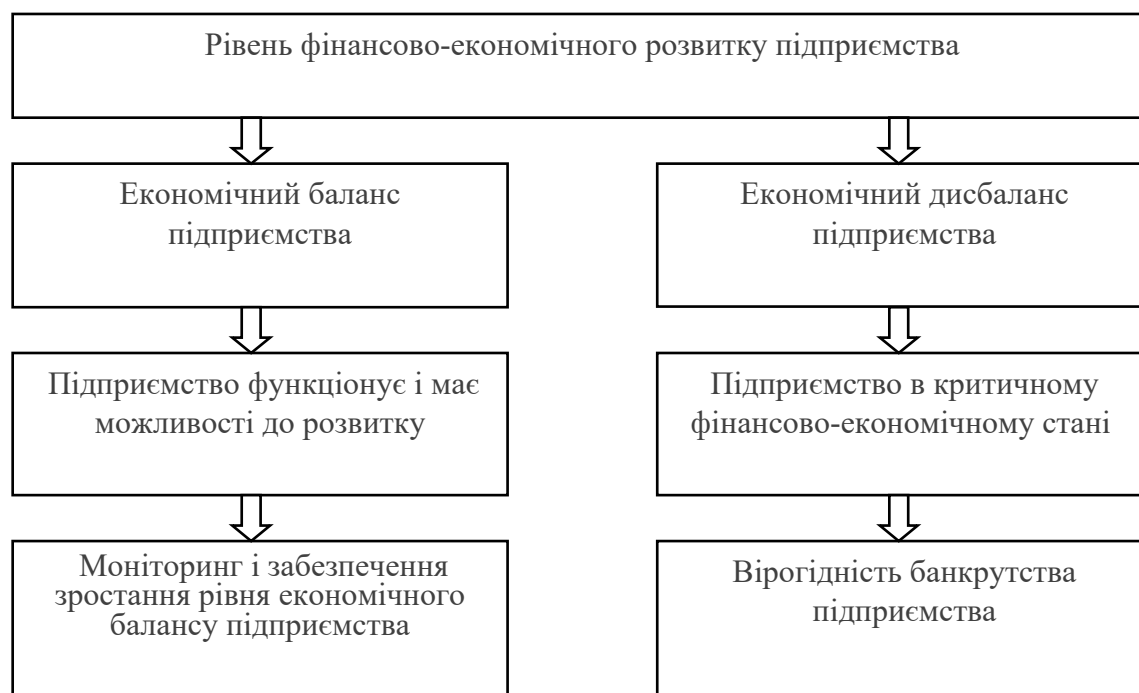


Рис. 1. Загальний зміст та наслідки наявності балансу і дисбалансу у фінансово-економічній діяльності підприємства

Джерело: розробка авторів

вах розвитку суб'єктів господарювання, вказує на те, що фінансово-економічний стан підприємства є змінною величиною. А різні рівні фінансово-економічного стану підприємства будуть мати різні рівні економічного балансу.

А це дозволяє зробити важливий висновок і визначити наукове положення стосовно того, що економічний баланс для будь-якого певного періоду розвитку підприємства має свої певні межі, а саме верхню і нижню межу відносно рівня економічного балансу.

Як варіант, можна запропонувати таку шкалу рівнів економічного балансу підприємства:

1. Потенційний рівень. Це — верхня межа економічного балансу, тобто це потенційний (максимальний) рівень фінансово-економічного стану підприємства для існуючої ресурсної бази.

2. Високий рівень економічного стану підприємства.

3. Середній рівень економічного стану підприємства.

4. Низький рівень економічного стану підприємства.

5. Критично низький (мінімальний) рівень економічного стану підприємства — це нижня межа економічного балансу для існуючої ресурсної бази підприємства.

Економічний баланс є категорією, що характеризується дуальністю. Для певного моменту часу економічний баланс виступає статичною величиною, а з позиції розвитку для певного періоду часу — динамічною величиною.

Динамічність економічного балансу є основою появи й існування такого терміну як «балансування» («економічне балансування»).

Сукупність чинників позитивного і негативного характеру, що виникають в процесі функціонування підприємства, і визначають рівень економічного балансу і його зміну з плином часу.

Зміна рівня економічного балансу у визначених межах (від максимального до мінімального рівня економічного балансу) характеризує поняття і практичний процес економічного балансування на підприємстві.

Позитивним явищем є зростання рівня економічного балансу, і навпаки — його зниження є негативним явищем для підприємства.

Тому дуже важливо процес балансування тримати під контролем і вміти раціонально та організовано управляти ним на підприємстві. А це потребує певної методики оцінювання економічного балансу.

Оцінка економічного балансу в цілому по підприємству має свою систему показників і крите-

ріїв. Таку систему принципово можна поділити на дві групи показників і критеріїв:

— перша група — це узагальнюючі показники і критерії;

— друга група — це локальні показники і критерії.

Узагальнюючі показники і критерії оцінки економічного балансу є визначальними при встановленні наявності і рівня економічного балансу в цілому по підприємству.

Узагальнюючі показники і критерії дозволяють оцінити і динамічний аспект проблеми, а саме показати як в цілому балансує економіка підприємства, виявити зміни в цьому процесі, проаналізувати причини і на цих засадах розробити сукупність заходів (технічних, організаційних, інноваційних, управлінських, фінансових, економічних тощо) на основі яких здійснювати позитивний процес економічного балансування і тим самим забезпечити підвищення верхньої межі економічного балансу підприємства (а значить і рівень фінансово-економічного стану підприємства).

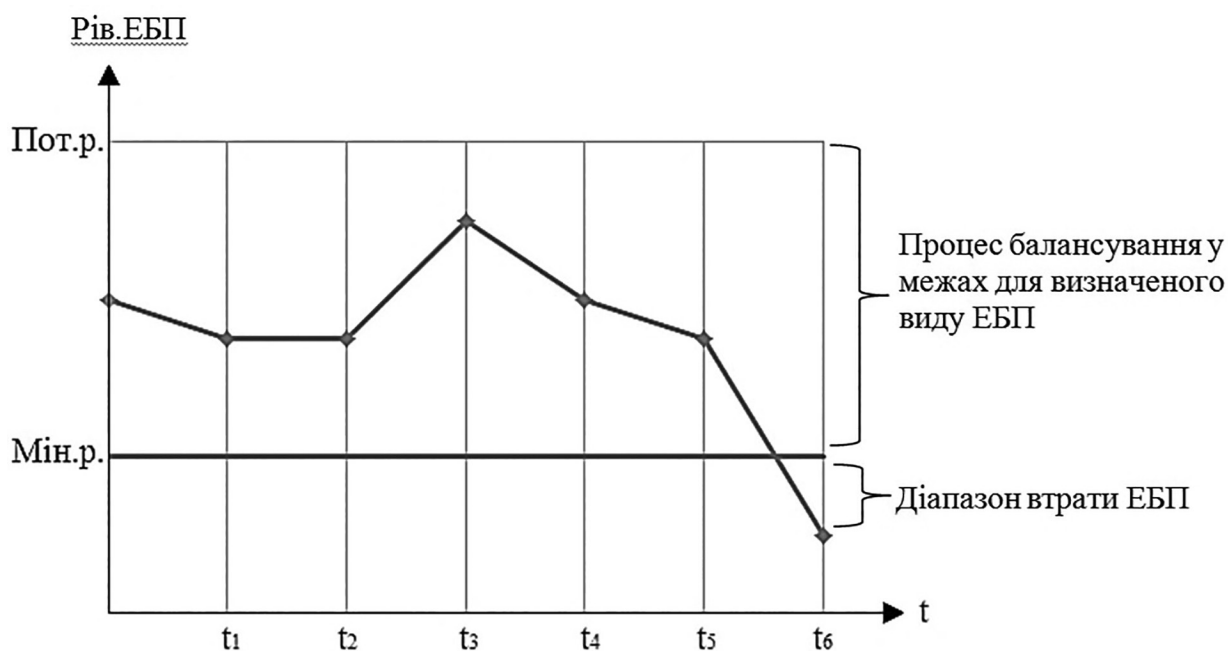
Локальні і часткові показники і критерії доповнюють і поглиблюють оцінку економічного балансу підприємства за різними аспектами, розкриваючи всі складові даного фінансово-економічного явища, забезпечуючи раціональну його дезагрегацію та відповідну аналітику.

На рис. 2 і 3 наведено умовний варіант графічного представлення економічного балансу підприємства, процесу балансування і динаміки зміни меж економічного балансу підприємства в процесі його фінансово-економічного розвитку.

Рис. 2 показує наочно логіку формування підходів щодо визначення сутності і методів оцінки економічного балансу підприємства. Важливо відзначити, що процес балансування відбувається тільки в межах між Пот.р. і Мін.р.

В якості узагальнюючого показника оцінки економічного балансу підприємства можна представити такі його варіанти: інтегральний показник фінансово-економічного стану підприємства, показник конкурентності підприємства, інтегральний показник фінансової стійкості підприємства, інтегральний показник ефективності підприємства, інтегральний показник ліквідності та платоспроможності підприємства тощо.

Наприклад, по показнику конкурентності підприємства межами економічного балансу підприємства (верхньою і нижньою точкою економічного балансу підприємства) виступають при існуючих ресурсах підприємства і умовах господарювання потенційний рівень конкурентності підприємства (верхня точка) і рівень неконкурентоздатності під-



Рів. ЕБП — рівень економічного балансу підприємства (ЕБП); Пот.р. — потенційний рівень ЕБП;
Мін.р. — мінімальний рівень ЕБП.

Рис. 2. Умовний варіант графічного представлення економічного балансу підприємства
і процесу економічного балансування

Джерело: розробка авторів

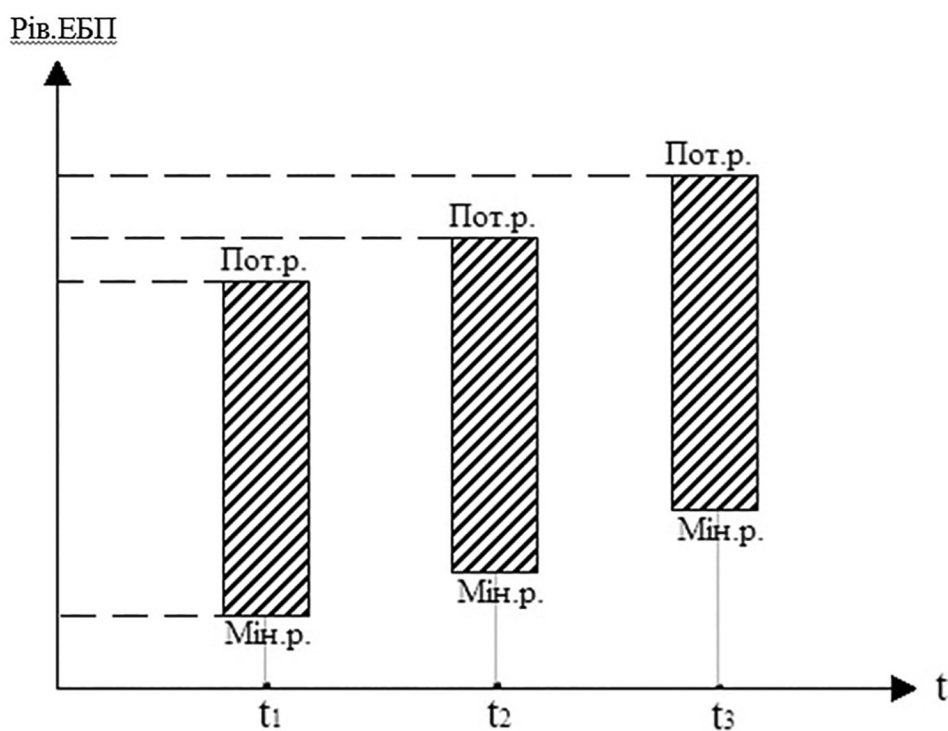


Рис. 3. Умовний варіант графічного представлення зміни меж економічного балансування
в процесі розвитку та інновації підприємства

Джерело: розробка авторів

приємства (нижня точка). Такі межі економічного балансу підприємства визначено на основі використання класифікації і термінології конкурентного розвитку підприємства [9], яка включає чотири рівня: конкурентопереможність, конкурентоспроможність, конкурентовідсталість, конкурентнездатність.

Конкурентність підприємства відображається системно в наступних видах:

- 1) конкурентопереможність (тобто за рівнем конкурентності підприємства такого виду є лідерами в своїй галузі і максимально наближаються до свого потенційного рівня конкурентності);
- 2) конкурентоспроможність (тобто за рівнем конкуренції підприємства такого виду знаходяться нижче ніж підприємства лідери галузі, але такого рівня конкуренції достатньо, щоб почувати себе в ринковому середовищі в певних межах безпеки. Конкурентоспроможні підприємства складають основу масу (ядро) підприємств в даній галузі економіки);

3) конкурентовідсталість (тобто за рівнем конкуренції підприємства такого виду є відсталими і знаходяться в небезпечній зоні свого розвитку; отриманих фінансових результатів і можливостей фінансування із зовні недостатньо для переходу в групу конкурентоспроможних підприємств);

4) конкурентнездатність (тобто за рівнем конкуренції підприємства такого виду нездатні конкурувати і функціонувати; у них вичерпані всі можливості до розвитку і тому вони переходять в стадію банкрутства).

Рис. 3 показує логіку зміни економічного балансу в часі в залежності від зміни фінансово-економічного стану підприємства.

Чому економічний баланс такий важливий для підприємств? Тому що серед об'єктивних економічних законів існує і діє закон економічного балансу, а його ігнорувати неможливо. Ігнорування, нерозуміння або невміння усвідомити і реалізувати (через певні механізми, форми і методи госпо-

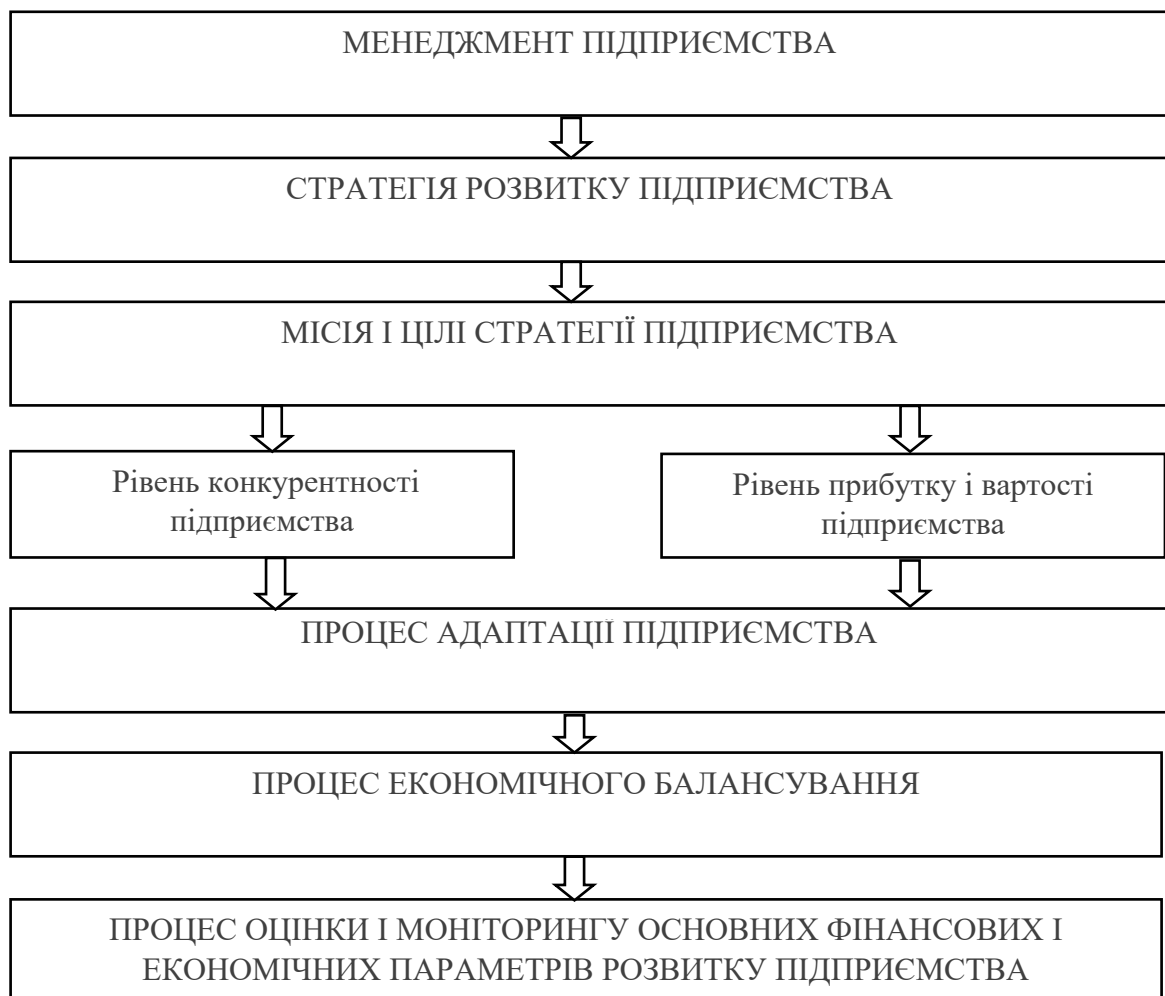


Рис. 4. Зв'язок менеджменту, стратегії, адаптації й економічного балансу підприємства

Джерело: розробка авторів

дарювання) сутність і дію об'єктивних економічних законів призводить для будь-якого суб'єкта господарювання до вельми негативних наслідків.

Закон економічного балансу походить і має своїм коренем всеузагальнюючий закон балансу.

Одним із важливіших для людства проявів всеузагальнюючого закону балансу є баланс співвідношення між економічною ефективністю і соціальною справедливістю. Такий баланс поєднує дві ключові речі суспільного розвитку, дві основні сфери життєдіяльності людини: соціальну і економічну. Вся історія людства — це пошук балансу між економічною і соціальною сферами діяльності суспільства.

Разом з тим недостатньо ефективний поступовий розвиток суспільств, проблеми у використанні планетарних ресурсів, недосконалість світових суспільно-соціальних відносин тощо призводять до ще складнішого і проблемного прояву всеузагальнюючого закону балансу у вигляді співвідношення трьох складових існування людства, тобто до проблеми сумісного балансу економічної, соціальної та екологічної сфер.

Таким чином економічний баланс як прояв всеузагальнюючого закону балансу діє на всіх рівнях господарювання і має бути дослідженим як сам по собі, так і у єдності з іншими економічними законами, наприклад економічним законом адаптації. На рівні підприємства ми бачимо їх зв'язок наступним чином.

Будь-яке підприємство функціонує в ринковому середовищі, а це означає, що на підприємство постійно впливає сукупність різних за силою і напрямом дії чинників, реакція на яких і визначає стан і рівень конкурентності підприємства.

Швидкість і ґрунтовність реакції підприємства на зовнішнє середовище є умовою його фінансово-

економічної безпеки і отримання певних конкурентних переваг. Цей процес в економічній науці і практиці має назву адаптація. Значимість адаптації полягає в тому, що об'єктивно існує і супроводжує підприємство весь період його життєвого циклу, а в кращому випадку і весь період до утворення підприємства (від ідеї щодо створення підприємства до першої господарської операції).

Рівень і масштаби адаптації залежать від: 1) рівня і масштабу дії зовнішніх чинників на підприємство. (це об'єктивна складова процесу адаптації підприємства, бо вона змушує топ-менеджмент реагувати на зміни у зовнішньому середовищі); 2) від рівня і масштабів дії внутрішніх чинників в діяльності підприємства, і в першу чергу, від бажання, можливості, рішення і дії власників і менеджменту підприємства. Це суб'єктивна складова процесу адаптації підприємства.

Зв'язок менеджменту, адаптації і економічного балансу підприємства представлено на рис. 4.

Якість, масштаби і цілі адаптації у єдності з менеджментом визначають рівень економічного балансу підприємства (за вибраним показником його оцінки).

Висновки та перспективи. Таким чином, представлене дослідження розвиває теорію економічної рівноваги в аспекті: теоретичного і прикладного розкриття сутності економічного балансу, визначення зв'язку рівня і динаміки фінансово-економічного розвитку підприємства з таким явищем, як економічний баланс, акцентування уваги менеджменту на сумісності процесів балансування та адаптації.

У подальшому важливо предметно дослідити зв'язок фінансового і економічного стану підприємства з рівнем і динамікою економічного балансу.

Література

1. Васильців Т. Г. Економічна безпека підприємництва України: стратегія та механізми зміцнення: монографія. Львів: Арал, 2008. 384 с
2. Економічна безпека та фінансові розслідування: концепти, прагматика, інструментарій забезпечення: монографія / за заг. ред. О. І. Вівчар. Тернопіль: Економічна думка, 2019. 395 с.
3. Бланк И. А. Финансовый менеджмент: учебный курс. К.: Ника-Центр, Эльга, 2005. 656 с.
4. Скібіцький О. М. Стратегічний менеджмент: навч. посіб. К.: Центр навчальної літератури, 2006. 312 с.
5. Фінансовий менеджмент: навч. посіб. / за заг. ред. І. С. Лапіної. Одеса: Атлант, 2016. 313 с.
6. Турило А. М., Турило А. А., Горська С. М. Проблеми економічного балансового розвитку в координатах «цінність людини (людиноцентризм) — справедливість-ефективність». Вісник Криворізького національного університету. Економічні науки. Кривий Ріг, 2021. № 5. С. 49–54.
7. Турило А. М., Турило А. А. Економічний баланс і економічний менеджмент: актуальність визнання, визначення і впровадження в реальну практику господарювання. Науково-практичний журнал: Економіка та митно-правові відносини. ТНЕУ: Тернопіль. 2020. Вип. № 5–6. С. 5–11.

8. Турило А.М., Турило А.А. Національна економіка, людський капітал і закон економічного балансу. Information potential of socio-economic development of the state and regions: Proceeding of the Conference, April 20th, 2020. Вроцлав: Вроцлавський економічний університет. 2020. С. 7–11.

9. Турило А.А. Основи управління інноваційним розвитком підприємства: монографія. Кривий Ріг, 2017. 307 с.

References

1. Vasylytsiv T.H. Ekonomichna bezpeka pidpriemnytstva Ukrainy: stratehiia ta mekhanizmy zmitsnennia: monohrafiia. Lviv: Aral, 2008. 384 s

2. Ekonomichna bezpeka ta finansovi rozsliduvannia: kontsepty, prahmatyka, instrumentarii zabezpechennia: monohrafiia / za zah. red. O.I Vivchar. Ternopil: Ekonomichna dumka, 2019. 395 s.

3. Blank I. A. Finansovyy menedzhment: uchebnyy kurs. K.: Nika-Tsentr, Elga, 2005. 656 s.

4. Skibitskyi O.M. Stratehichnyi menedzhment: navch. posib. K.: Tsentr navchalnoi literatury, 2006. 312 s.

5. Finansovyi menedzhment: navch. posib. / za zah. red. I.S. Lapinoi. Odesa: Atlant, 2016. 313 s.

6. Turylo A. M., Turylo A. A., Horska S. M. Problemy ekonomichnoho balansovoho rozvytku v koordynatakh «tsinnist liudyny (liudynotsentryzm) — spravedlyvist-efektyvnist». Visnyk Kryvorizkoho natsionalnoho universytetu. Ekonomichni nauky. Kryvyi Rih, 2021. № 5. S. 49–54.

7. Turylo A. M., Turylo A. A. Ekonomichniy balans i ekonomichniy menedzhment: aktualnist vyznannia, vyznachennia i vprovadzhennia v realnu praktyku hospodariuvannia. Naukovo-praktychnyi zhurnal: Ekonomika ta mytno-pravovi vidnosyny. TNEU: Ternopil. 2020. Vyp. № 5–6. S. 5–11.

8. Turylo A. M., Turylo A. A. Natsionalna ekonomika, liudskyi kapital i zakon ekonomichnoho balansu. Information potential of socio-economic development of the state and regions: Proceeding of the Conference, April 20th, 2020. Vroslav: Vroslavskiy ekonomichnyi universytet. 2020. S. 7–11.

9. Turylo A. A. Osnovy upravlinnia innovatsiinym rozvytkom pidpriemstva: monohrafiia. Kryvyi Rih, 2017. 307 s.

НАУКОВЕ ФАХОВЕ ВИДАННЯ

МІЖНАРОДНИЙ НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ «ІНТЕРНАУКА».

Серія: «Економічні науки»

INTERNATIONAL SCIENTIFIC JOURNAL «INTERNAUKA».

Series: «Economic sciences»

№ 10(66)

Головний редактор — *Камінська Т. Г.*

Київ 2022

Видано у авторській редакції

Адреса редакції: Україна, м. Київ, вул. Ломоносова, буд. 18

Контактний телефон: +38(044) 222 58 89

Контактний телефон: +38(067) 401 84 35

E-mail: editor@inter-nauka.com

Підписано у друк 31.10.2022. Формат 60×84/8

Папір офсетний. Гарнітура UkrainianSchoolBook. Друк офсетний.

Умовно-друкованих аркушів 20,46. Тираж 100. Заказ № 217.

Ціна договірна. Надруковано з готового оригінал-макета.

Надруковано у видавництві

ТОВ «Центр учбової літератури»

вул. Лаврська, 20, м. Київ

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи
до державного реєстру видавців, виготівників і розповсюджувачів
видавничої продукції ДК № 2458 від 30.03.2006 р.